Afaceri Interactive

PENTRU OAMENII CĂRORA LE PLACE SĂ-I AJUTE PE ALŢII

De Robert T. Kiyosaki împreună cu Schimn!... Lecht

EDITURA AMALTEA

www amaltea. Ro

tehnoredactare computerizată: **AM ALTEA Tehnopius** *coperta:* **AM ALTEA Tehnopius** *prepress:* **Cristina Petre** *producţie:* **Mihaela Conea** *distribuţie:* **Mihaela & George Stanca** *traducere:* **Violeta Limona** *redactor:* **Ana-Mariamurariu** *editori***;** *Dr.* ***M.C. Popescu-Drânda Dr. Cristian Cârstoiu***

The Business School for People Who Like Helping People (>**2001 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter**

AFACERI INTERACTIVE pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe alţii **Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter** *ISBN 973 – 9397 – 45-X e 2002 EDITURA AM ALTEA CP 9 – 8 Bucureşti* ***internet:*** *www amattea. Ro / **email:** officeamaltea. Ro.*

Toate drepturile asupra acestei ediţii sunt rezervate EDITURII AMAL TEA.

Nicio parte a acestui volum nu poate fi reprodusă, în nicio formă, fără permisiunea scrisă a EDITURII AMAL TEA.

Cuprins

Introducere 5

NETWORK MARKETING 1

De ce recomand afaceri de network marketing? 9

NETWORK MARKETING 2 Valoarea nr. 1: O

educaţie de afaceri capabilă să-ţi schimbe viaţa 15

NETWORK MARKETING 3

Valoarea nr. 2: Valoarea schimbării cadranelor...

În loc de a schimba doar slujbele 31

NETWORK MARKETING 4

Valoarea nr. 3: Valoarea accesului într-o afacere din cadranul P fără a plăti preţul mare necesar construirii şi menţinerii unei afaceri 48

NETWORK MARKETING 5 Valoarea nr. 4: Valoarea investiţiilor făcuţe după modelul celor bogaţi 61

NETWORK MARKETING 6

Valoarea nr. 5: Valoarea împlinirii visurilor tale 82

NETWORK MARKETING 7

Valoarea nr. 6: Care este valoarea unei reţele? 88

NETWORK MARKETING 8 Valoarea nr. 7: Modul cum valorile tale îţi determină perspectiva 92

NETWORK MARKETING 9

Valoarea nr. 8: Valoarea capacităţii de conducere... 105

NETWORK MARKETING 10

De ce network marketingul va continua să se dezvolte 115

NETWORK MARKETING 11

Cereţi sponsorului dumneavoastră să vă înveţe să jucaţi

122
NETWORK MARKETING 12
Cei mai buni mentori din lume sunt gata să vă îndrume
124
În rezumat 126
— *îi M f*»;
*i-”. V r U*t
T0, – L-i. T *4* *
/ = îiE-O V, >
i: V *i*
A. / K /!;:
1.,). /. T*È: j*...
e;! *a* iS *ûlt:* Ui l i: |*: i t* n:
;... i. STA! *< if-a-*:
1 /j.» e
— I1, *L* À ifO, îl H!.ir
i JT n ihu;
r-... 1: J /i. I i >; /
< T, I. *Îi*”.;}03bv e... R
I – O fi I; (J –, i
i: A! >.
i: îi. Li. Sfii/. *V/i*
A:

Introducere

Robert Kiyosaki, autorul cărţilor de succes *Tată bogat, tată sărac, Cadranul banilor, Ghidul de investiţii al tatălui bogat* este profesor şi conferenţiar recunoscut pe plan internaţional în domeniul circuitului banilor. J.P. Morgan a declarat că *Tată bogat*, *tată sărac* trebuie neapărat citită de toţi afaceriştii milionari, aşa cum menţionează *Wall Street Journal,* iar publicaţia *USA Today* consideră lucrarea de mai sus „un punct de plecare pentru oricine vrea să obţină controlul viitorului său financiar”.

Robert spune adesea: „Mergem la şcoală pentru a învăţa că trebuie să muncim din greu ca să obţinem bani. Eu scriu cărţi şi creez produse care îi învaţă pe oameni cum să facă pentru ca banii să muncească din greu pentru ei... astfel încât oamenii să se poată bucura de belşugul acestei lumi minunate în care trăim”. Cărţile lui Robert şi jocurile lui, CASHFLOW 101,102 şi CASHFLOW for KIDS (Circuitul banilor pentru copii) s-au bucurat de un succes fenomenal. Cartea *Tată bogat, tată sărac* este disponibilă acum în 35 de limbi. În parte, Robert pune acest succes pe seama sectorului de network marketing. „Deşi nu am avut drept ţintă sectorul network marketingului, acesta a susţinut incredibil de răult şi a apreciat mesajul nostru şi

anume că oamenii trebuie să preia controlul asupra viitorului lor financiar”.

Deşi Robert nu face parte din nicio organizaţie de network marketing, el recunoaşte valoarea oportunităţilor oferite de acest sector şi o evidenţiază în această carte.

„Niciodată mai înainte n-a fost atât de uşor să devii bogat. Spune Robert. „Mi-au trebuit 30 de ani şi două afaceri eşuate pentru a câştiga educaţia şi experienţa necesară construirii unei afaceri de succes. Sectorul network marketingului oferă un sistem de afaceri la cheie oricui vrea să obţină controlul asupra viitorului său financiar.

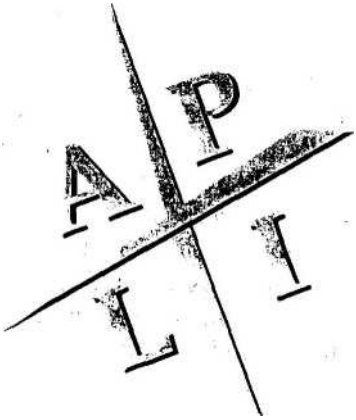
„Tatăl meu cel bogat m-a învăţat că unul dintre cele mai puternice concepte în lumea afacerilor este conceptul de «reţea (network)». El spunea: «Cei mai bogaţi oameni din lume caută reţele sau şi le construiesc; toţi ceilalţi caută un loc de muncă. Poţi să aicea mai grozavă idee sau cel mai grozav produs, dar vei avea succes numai dacă ai o reţea prin care să-i informezi pe oameni despre ideea sau produsul tău şi o reţea de distribuţie prin care să le poţi vinde»”.

Multe organizaţii din sectorul network marketingului încearcă în zilele noastre să se distanţeze de termenii „network marketing” deoarece consideră că aceştia au o conotaţie negativă. Prin contrast, Robert subliniază cuvântul „reţea” ca fiind adevărata cheie spre succesul financiar

Cadranul A vine de la „angajaţi”. Cadranul L vine de la

„liber profesionişti”. Cadranul P vine de la „patroni” sau

În cea de-a doua carte din seria *Tatăl bogat,* şi anume *Caclyanul banilor*, Robert descrie cele patru tipuri de oameni care formează lumea afacerilor şi diferenţele esenţiale dintre ele.

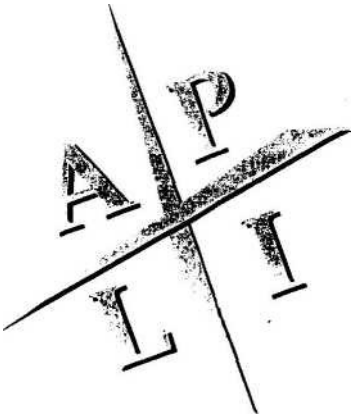


proprietari de afaceri, iar I se la „investitori”. Cele patru cadrane ne arată cum îşi câştigă oamenii banii.

Şcolile tradiţionale te instruiesc pentru cadranele din stânga, adică pentru a fi angajat sau liber profesionist şi te învaţă să munceşti din greu pentru a-ţi câştiga banii. Cărţile lui Robert Kiyosaki şi jocurile lui te instruiesc pentru a activa în cadranele din dreapta unde afacerea şi banii muncesc din greu pentru tine. Robert sprijină sectorul network marketingului pentru că te ajută să-ţi construieşti

o afacere în cadranul P de pe partea dreaptă.

Trecând în revistă cadranele, Robert evidenţiază că pe partea stângă se află angajaţii şi liber profesioniştii care îi reprezintă pe cei care-şi câştigă banii pe cont propriu, ca indivizi. Aceasta înseamnă că potenţialul lor de a obţine venituri este finit, limitat de propriile lor capacităţi şi de timpul de care dispun pentru a munci. Există un număr finit de ore într-o zi. În acest timp, oamenii de succes din cadranele de pe partea dreaptă lucrează în echipă. Ei îşi formează o reţea pentru a obţine succesul. Potenţialul de a dobândi venituri este infinit pentru că se bazează pe timpul şi banii altor oameni care să lucreze pentru ei.



Muncă Indivizi Potenţialul veniturilor finit

Reţea

Lucrează în echipă Potenţialul veniturilor infinit

Haideţi să cercetăm conceptul de „reţea”. Gândiţi-vă la unele dintre afacerile cu cel mai mare succes de care aţi auzit şi faceţi o apreciere asupra modului în care succesul lor se bazează pe o reţea de clienţi, vânzători, furnizori etc. Numim staţiile de televiziune naţionale „reţele de televiziune”. Internetul este numit „reţea”.

Cheia către succesul financiar poate consta în găsirea sau construirea unei reţele.

Network Marketing 1

De ce recomand afaceri de network marketing?

Sunt întrebat deseori: „De vreme ce nu te-ai îmbogăţit dintr-o afacere de network marketing, de ce recomanzi altora să intre în astfel de afaceri?”

Există mai multe motive pentru care recomand acest sector şi ele vor fi explicate pe parcursul acestei lucrări.

O minte închisă

Era pe la mijlocul anilor 1970 când un prieten mi-a cerut să particip la prezentarea unei noi oportunităţi de afaceri Fiind o persoană care şi-a făcut un obicei din a Cerceta oportunităţile de afaceri şi investiţii, am fost de acord. Deşi mi s-a părut ciudat că întâlnirea de afaceri urma să aibă loc într-o locuinţă privată şi nu într-un birou, m-am dus

totuşi; – Acea întâlnire avea să constituie iniţierea mea în lumea* „network marketingului.

Pe când pleca de la prezentarea care durase; trei ore, prietenul meu m-a întrebat ce părere am despre oportunitatea de afaceri prezentată. Răspunsul meu: „A fost interesant, dar nu este pentru mine”.

Atunci când prietenul meu m-a întrebat de ce nu sunt interesat, eu i-am spus: „Îmi construiesc deja propria mea afacere. De ce aş avea nevoie să construiesc o afacere împreună cu alţi oameni?” Apoi am adăugat: „Pe lângă asta, am auzit zvonuri că aceste afaceri de network marketing nu sunt decât scheme piramidale şi sunt ilegale”. Înainte ca prietenul meu să mai poată spune ceva, am dispărut în noapte, urcându-mă în maşină şi pornind la drum. Mintea prea era închisă şi nu voiam să mai aud nimic. Au trecut ani până când să mi se deschidă iarăşi... până când mintea mea s-a deschis suficient pentru a asculta şi a începe să-mi schimb părerea despre network marketing.

În acea etapă a vieţii mele, pe la mijlocul anilor 1970, îmi construiam prima mea afacere internaţională, aşa încât eram oricum foarte ocupat, având o slujbă regulată şi lucrând la afacere în timpul meu liber. Afacerea pe care

o construiam era axată pe fabricarea şi vânzarea primelor huse de planşe de şurf din nailon şi Velero. Curând după prima mea întâlnire privindihetwo îk marketingul, afacerea mea cu huse pentru echipamente de sport a luat avânt. Cei doi ani în care muncisem din grâu îmuadueeau recompense. Succesul, recunoaşterea şi norocul păreau să se reverse peste mine şi cei doi parteneri ai mei; Ne-am atins ţelul de a deveni milionari înainte să împlinim 30 de ani, iar în anii 1970 milionul de dolari valora ceva. Firma mea şi produsele mele erau prezente în magazine ca *Surf ei, Runner s World şi Gentleman s Quaterly.* Noi aveam cele mai noi şi mai atractive produse în lumea echipamentelor sportive şi comenzile se revărsau din toată lumea. Prima mea afacere internaţională era pe picioare şi funcţiona, iar eu nu m-am mai gândit la network marketing în următorii 15 ani.

O schimbare a minţii

Undeva pe la începutul anilor 1990, un prieten pe care-l respect pentru înţelepciunea lui financiară şi pentru succesul în afaceri, mi-a spus că activa într-o afacere de network marketing. Bill era deja foarte bogat de pe urma investiţiilor imobiliare, aşa încât m-am mirat de ce ar activa în acest tip de afacere. Devenind curios, l-am

întrebat: „De ce ai intrat în această afacere? N-ai nevoie de aceşti bani, nu-i aşa?”

Râzând din toată inima, Bill mi-a spus: „Ştii că îmi place să fac bani, dar nu am intrat în această afacere pentru că am nevoie de bani. Starea mea financiară este excelentă”.

Ştiam că Bill tocmai finalizase proiecte imobiliare comerciale în valoare de peste un miliard de dolari în ultimii doi ani, aşa încât eram la curent cu faptul că se descurca bine.

Cu toate acestea, răspunsul lui vag m-a făcut mai curios, aşa încât am insistat şi l-am întrebat:

— Prin urmare, de ce ai intrat într-o afacere de network marketing?

— Se numeşte „afacere de distribuţie”, mi-a replicat el. Nu o mai numim network marketing.

— Fie cum spui tu, am răspuns eu. Oricum ai numi-o. Spune-mi de ce tocmai tu ai intrat într-o asemenea afacere?

Bill s-a gândit un lung moment şi apoi a început să vorbească domol în stilul lui texan.

— De ani de zile oamenii îmi cer ponturi pentru investiţii imobiliare. Ei vor să afle cum să se îmbogăţească prin acest fel de investiţii. Mulţi vor să ştie dacă pot investi

împreună cu mine sau cum pot achiziţiona imobile fără să pună banii jos.

Aprobându-l din cap, am spus:

— Şi mie mi se pun aceleaşi întrebări.

— Problema este... continuă Bill, că cei mai mulţi nu pot investi împreună cu mine pentru că nu au destui bani pentru a se preta la investiţiile mele. Iar motivul pentru care adeseori ei vor să facă o afacere fără să pună banii jos este acela că nu-i au. Ori n-au destui bani pentru a se implica în tranzacţiile mele, ori n-au bani deloc.

— Vrei să spui că aceşti oameni nu au bani deloc sau, dacă au bani, nu sunt destui ca să-i poţi ajuta. Ei nu sunt deştul de bogaţi pentru investiţiile tale? am spus eu.

Bill aprobă din cap.

— Şi în plus, dacă aceşti oameni au ceva bani, aceştia sunt eqonomiile lor de-o viaţă şi deseori se tem foarte mult să nu-i piardă. Iar tu şi cu mine ştim că o persoană care se teme că-şi va pierde banii de cele mai multe ori chiar îi pierde.

Conversaţia mea cu Bill a coptinuat încă timp de câteva minute, dar curând a trebuit să mă grăbesc spre aeroport. Încă nu prea înţelegeam de ce intrase într-o afacere de petwork marketing, dar mintea mea începuse să fie mat

receptivă, începusem să vreau să ştiu de ce intrase într-o afacere de acest tip sau într-o afacere de distribuţie, cum o numea el.

În următoarele câteva luni, dialogul meu cu Bill a qontinuat. Încet am început să înţeleg motivele lui pentru a activa în această afacere.

Motivele lui principale erau:

1. Bill voia să ajute oamenii. Acesta era motivul principal pentru care intrase în acest tip de afacere. Deşi era un om bogat, nu era lacom sau arogant.
2. Voia să se ajute şi pe sine. „Trebuie să fii bogat pentru a investi cu mine. Am înţeles că dacă ajutam mai mulţi oameni să devină bogaţi, atunci voi avea mai mulţi investitori”. Bill continuă: „Ironia constă în faptul că, cu cât am ajutat mai mulţi oameni să se îmbogăţească şi să-şi construiască propria afacere, cu atât s-a dezvoltat mai mult afacerea mea şi eu am devenit mai bogat. Acum am o afacere de distribuţie înfloritoare, mai mulţi investitori şi mai mulţi bani pe care să-i investesc. Vorbim despre câştig pe toate planurile. Din acest motiv am început în ultimii ani să investesc în proiecte imobiliare mult mai importante. După cum ştii, este greu să te îmbogăţeşti cu adevărat investind în tranzacţii

imobiliare de mică anvergură. Se poate face, dar dacă nu ai destui bani, tot ce obţii sunt tranzacţii imobiliare pe care oamenii cu bani mulţi le refuză”.

3. Îi place să înveţe şi să-i înveţe şi pe alţii. „Îmi place să lucrez cu oameni care vor să înveţe. Este epuizant să lucrezr cu oameni care cred că ştiu totul; iar în lumea investiţiilor imobiliare lucrez cu mulţi asemenea indivizi. Este dificil să lucrezi cu cineva care ştie toate răspunsurile. Pentru mine, oamenii care intră: în network marketing caută răspunsuri noi şi sunt gata să înveţe. Ador să învăţ şi să-i învăţ şi pe ălţii, să împărtăşesc idei noi cu mameni entuziaşti în a-şi continua educaţia. După cum ştii, > am o diplomă în contabilitate şi Un maşter în finanţe. Această afacere îmi oferă şansa să-i învăţ şi pe alţii-ce ştiu eu, dar şi să continuu să învăţ împreună cu ceilalţi. Ai fi surprins să afli câţi oameni foarte inteligenţi, bine educaţi, din diferite medii au intrat în ac e, astă afacere. Sunt de asemenea, şi mulţi oameni fără o educaţie formală care au intrat în afacere pentru a căpăta instruirea de care au nevoie spre a obţine securitate financiară într-o lume cu tot mai multe incertitudini în privinţa unui ioc de muncă. Ne adunăm şi ne împărtăşim! cunoştinţele deja

căpătate în experienţa noastră de viaţă şi cele ce sunt de învăţat. Ador să învăţ şi ador să-i învăţ şi pe alţii, de aceea îmi place atât de mult această afacere. Este o afacere grozavă şi o şcoală minunată de afaceri pentru *lumea reală".*

O minte deschisă

Prin urmare, pe la începutul anilor 90 mintea mea a început să se deschidă, iar părerea mea despre sectorul network marketingului să se schimbe. Am reuşit să văd lucruri pe care mintea mea închisă nu putuse să le vadă. Am început să văd părţile bune din network marketing în loc să văd numai părţile proaste. Dar aceste părţi negative există. În fond, majoritatea lucrurilor au şi aspecte negative.

j După ce m-am pensionat în 1994, liber să fac ce vreau din punct de vedere financiar la vârsta de 47 de ani, am început propriile mele cercetări deşpre sectorul network marketingului. Ori de câte ori cineva mă invita la o prezentare, participam doar ca să ascult ce spune fiecare. M-am alăturat câtorva asemenea firme dacă mi-a plăcut ce spuneau. Dar nu m-am alăturat numai ca să fac bani, ci ca să studiez cu atenţie laturile pozitive şi negative ale fiecărei afaceri. A loc să-mi închid mintea „doream să

găsesc, propriile mele răspunsuri. După ce am studiat mai multe afaceri, am observat laturile negative pe care majoritatea oamenilor le identifică la prima vedere, ca, de pildă, oamenii ciudaţi care intră iniţial în afacere şi o promovează. Este adevărat că mulţi visători, escroci, răzvrătiţi, rataţi, şmecheri puşi pe îmbogăţire rapidă sunt atraşi de aceste afaceri. Una dintre provocările unei afaceri de network marketing este să ducă o politică a uşilor deschise care să permită aproape oricui să se alăture. Această politică a uşilor deschise înseamnă a oferi *şanse oneste şi egale* pentru oricine, idee proclamată de majoritatea socialiştilor. Cu toate acestea, nu am întâlnit socialişti înfocaţi în aceste afaceri. Ele sunt pentru capitalişti sau cel puţin pentru oameni care speră să devină capitalişti.

După ce am dat peste o grămadă de indivizi puşi pe îmbogăţit, pungaşi şi visători, am început, în sfârşit, să mă întâlnesc cu liderii unora dintre aceste afaceri. Erau oameni dintre cei mai inteligenţi, amabili, etici, morali şi buni profesionişti pe care i-am întâlnit de-a lungul tuturor anilor în care am activat în afaceri. O dată ce mi-am depăşit prejudecăţile şi am întâlnit oameni pe care-i respectam şi cu care am stabilit relaţii, am descoperit

inima acestui sector. Puteam vedea acum ceea ce nu fusesem capabil să văd mai înainte. Puteam vedea acum atât aspectele pozitive cât *şi* cele negative.

Prin urmare, această carte este scrisă pentru a răspunde la întrebarea: „Având în vedere că nu te-ai îmbogăţit dintr-o afacere de network marketing, de ce le recomanzi altora să intre în astfel de afaceri?” Tocmai pentru că *nu mi-am câştigat* averea din afaceri de network marketing pot să vorbesc ceva mai obiectiv despre acest sector. În această scurtă lucrare descriu ceea ce mi se pare a avea o *reală* valoare în afacerile de network marketing... o valoare care depăşeşte simplul potenţial de a câştiga o mulţime de bani.

Cum spunea tatăl meu cel bogat: „Cei mai bogaţi oameni din lume caută reţele sau şi le construiesc, toţi ceilalţi caută un loc de muncă”.

Deşi o afacere de network marketing *nu este* potrivită pentru oricine, acest sector continuă să se dezvolte ca o puternică forţă financiară în lumea de astăzi. Oamenii interesaţi să facă afaceri în viitor şi preocupaţi de propriul lor viitor financiar ar trebui să-l cerceteze cu obiectivitate.

Valoarea nr. 1: O educaţie de afaceri capabilă să-ţi schimbe viaţa

Nu banii sunt importanţi

Avem cel mai bun plan de recompense”. Am auzit deseori acest comentariu pe când cercetam diverse afaceri de network marketing. Oameni nerăbdători să-mi arate oportunitatea oferită de afacerea lor îmi spuneau poveşti despre persoane care câştigau sute de mii de dolari pe lună din această afacere. Am întâlnit şi oameni care Câştigau într-adevăr sute de mii de dolari pe lună din afacerea lor de network marketing. Prin urmare, nu pun la îndoială potenţialul de câştig masiv în aceste afaceri.

Ispita de a câştiga o grămadă de bani atrage mulţi oameni în aceste afaceri. Cu toate acestea, nu recomand să fie luată în consideraţie o afacere de network marketing în principal pentru bani.

Nu produsele sunt importante

„Avem cele mai bune produse”. Acesta este, ca importanţă, al doilea beneficiu care mi-a fost prezentat în cursul cercetării diverselor afaceri de network marketing. Învestigând aceste afaceri, am fost total surprins să constat cât de multe produse şi servicii sunt livrate prin acest tip de sisteme.

Prima afacere de network marketing pe care am cercetat-o în anii 70 vindea vitamine. Le-am încercat şi am constatat că sunt de calitate excelentă. Unele dintre acele vitamine le mai iau şi acum. Pe măsură ce căutările mele au continuat, am găsit afaceri de network marketing în aceste linii principale de produse:

1. Produse consumabile pentru curăţenia locuinţei
2. Servicii telefonice
3. Servicii imobiliare
4. Servicii financiare
5. Pagini de Internet o... Distribuţie pe Internet, vânzarea cu rabat a aproape tuturor produselor pe care le vând magazinele Wal-Mart

*, şi K-Mart *".

7. Produse pentru îngrijirea sănătăţii

,8. Bijuterii

9. Servicii pentru plata impozitelor
10. Jucării educative

Şi lista poate continua. Cel puţin o dată pe lună, aud de o nouă firmă de netwqrk marketing cp un Nou specific în ce priveşte produsele „sau planul de recompense. Mă alătur unora dintre ele pentru că vreau produsul sau serviciul pe care-l oferă. Dar produsele sau planurile de

recompense nu reprezintă motivele principale pentru care încurajez oamenii să cerceteze diverse afaceri de marketing de acest tip.

Important este planul de educaţie

Motivul principal pentru care recomand o afacere de network marketing este sistemul de educaţie. Sarcina care vă revine este să investiţi timpul necesar pentru a cerceta recompensele şi produsele oferite de firmă şi pentru a pătrunde cu adevărat în inimă afacerii în scopul de a vedea dacă este într-adevăr interesată să vă instruiască şi să vă educe. Acest lucru vă i aftrâi miiit timp decât dacă vă duceţi doar să ascultaţi trei ore o ofertă de vânzări şi să vă uitaţi printr-un catalog cu produse frumos colorate. Pentru a afla cât de bună este cu adevărat educaţia oferită de firmă, s-ar putea să fie necesar efortul de a vă desprinde de canapea şi de a investi ceva timp participând la şedinţele de instruire şi la activităţile educative. Dacă vă place ceea ce aţi auzit la prezentarea iniţială, acordaţi-vă timp pentru a vă întâlni – cu persoanele care se ocupă de instruire şi activităţi educative. Este ceea ce ani făcut şi eu, iar ceea ce am aflat m-a impresionat.

Cercetaţi cu atenţie pentru că cele mai multe firme de network marketing se laudă că au planuri de educaţie

grozave. Cu toate acestea, am constatat că multe dintre ele *nu au* sistemele de instruire şi educaţie atât de grozave pe cât o pretind. În majoritatea firmelor pe care le-am cercetat, singura instruire pe care o acordau era o listă de cărţi recomandate, iar apoi se concentrau în a te educa cum să-ţi recrutezi prietenii şi familia în afacere. Cu alte cuvinte, tot ce te învăţau era să devii un vânzător mai bun al produselor lor sau alsistemului lor. Prin urmare, nu vă grăbiţi şi cercetaţi cu „atenţie pentru că sunt multe firme de network marketing care au J planuri excelente, de instruire şi educare... după părerea mea, chiar unele dintre cele mai bune planuri de instruire pentru afaceri în lumea reală din câte am văzut vreodată.

Ce trebuie să căutaţi la un plan de educaţie

Dacă aţi citit celelalte cărţi ale mele, ştiţi deja că mă trag dintr-o familie de profesori. Tatăl meu a fost directorul sistemului şcolar al statului Hawaii. Cu toate că mă trag dintr-o familie de educatori, nu mi-a plăcut educaţia tradiţională. Deşi am câştigat o bursă la o importantă academie militară federală. Din. New York şi mi-am luat licenţa în ştiinţe, educaţia tradiţională m-a plictisit. Am trecut prin etapa studenţiei şi a absolvirii, dar rareori am fost provocat sau interesat de ceea cevmi s-a cerut să

studiez.

După ce am absolvit academia militară, m-am alăturat trupelor Marinei Statelor Unite şi am fost acceptat în Programul de instruire pentru zbor ai Marinei SUA La Pensacola, Florida. Războiul, din Vietnam era în desfăşurare şi era nevoie urgentă de a instrui mai mulţi piloţi. În timp ce eram elev la şcoala de pilotaje am găsit genul de instruire care mă provoca şi mă entuziasma. Majoritatea dintre noi au auzit clişeul deja uzat: „a transforma omida în fluture”. Ei bine, exact asta au făcut. Când am intrat acolo, eram deja ofiţer brevetat deoarece absolvisem o academie militară. Dar mulţi dintre elevii care fuseseră admişi erau proaspeţi absolvenţi ai universităţilor civile şi semănau cu nişte omizi. Fiind epoca hippy, erau câteva personaje foarte ciudate stând acolo îmbrăcate în civil.

gata să înceapă *un program de educaţie care le va schimba viaţa.* Dacă supravieţuiau instruirii, în doi sau trei ani aveau să devină fluturi, adică piloţi pregătiţi să reziste rigorilor unora dintre cele mai dure zboruri din lume.

Top Guri cu Tom Cruise a fost unul dintre cele mai bune filme care au înfăţişat această transformare din omizi în fluturi. Chiar înainte de a pleca în Vietnam, am staţionat şi

eu la San Diego, California, unde se află şcoala de pilotaj filmată în *Top Gun.* Deşi nu am fost un pilot suficient de bun pentru a fi luat în consideraţie de acea prestigioasă şcoală, energia şi încrederea arătate de tinerii piloţi din film erau starea pe care majoritatea dintre noi o simţeam în timp ce ne pregăteam să plecăm în război. Ne-am transformat din nişte băieţi dezordonaţi care nu puteau să zboare... în nişte tineri bărbaţi instruiţi şi gata să facă faţă unor provocări pe care majoritatea oamenilor le-ar evita. Schimbarea pe care am observat-o la mine însumi şi la colegii mei, elevi piloţi, este aceea pe care o înţeleg prin cuvintele „educaţie care îţi schimbă viaţa”. O dată ce am terminat şcoala de pilotaj şi am plecat în Vietnam, viaţa mea nu a mai fost niciodată aceeaşi. Nu mai eram aceeaşi persoană care intrase în şcoală.

Ani de zile după ce terminaseră şcoala de pilotaj, mulţi dintre colegii mei piloţi au reuşit să devină oameni de succes în lumea afacerilor. Când ne adunăm şi repovestim vechile noastre istorii de război, remarcăm adesea că instruirea pe care am primit-o în şcoala de pilotaj a avut un imens impact în ce priveşte succesul nostru de acum în afaceri.

Prin urmare, când vorbesc de *o educaţie care îţi*

schimbă viaţa, mă refer la o educaţie suficient de puternică pentru a transforma o omidă într-un fluture. Când vă uitaţi la un plan de instruire al unei afaceri de network marketing, vă recomand să alegeţi un astfel de plan care are puterea să facă o schimbare în viaţa dumneavoastră.

Cu toate acestea, vă previn că Exact ca la şcoala de pilotaj, nu toată lumea este capabilă să reziste programului.

Şcoala de afaceri pentru viaţa reală

Unul dintre cele mai bune lucruri în şcoala de pilotaj a fost acela că am fost instruiţi de piloţi de abia întorşi din războiul din Vietnam. Atunci când ne vorbeau, o făceau folosind propria lor experienţă de viaţă. Una dintre problemele cu care m-am confruntat în şcoala de afaceri era aceea că mulţi dintre profesori nu aveau. Nicio experienţă de afaceri în viaţa reală. În cazul network marketingului, oamenii din vârf care îi învaţă şi pe ceilalţi trebuie să fi avut sucpes în lumea reală sau altfel nu ar fi ajuns în vârf. În lumea şcolilor de afaceri tradiţionale, nu trebuie să ai succes în lumea reală a afacerilor pentru a preda cursuri de afaceri. Probabil că din acest motiv profesorii din şcolile tradiţionale de afaceri nu câştigă la fel

de mult ca unii instructori din lumea network marketingului.

Deci, atunci când cercetaţi o afacere de network marketing, uitaţi-vă după oamenii din vârful ei, oameni care au succes în afaceri şi apoi întrebaţi-vă dacă vreţi să învăţaţi de la ei.

Unele. Dintre cele mai importante subiecte de afaceri din lumea reală abordate de educaţia oferită în cadrul firmelor de network marketing sunt:

1. Atitudinea necesară pentru succes
2. Capacităţile de conducere
3. Capacităţile de comunicare
4. Abilitatea de lucru cu oamenii
5. Depăşirea temerilor personale, a îndoielilor şi a lipsei de încredere în sine
6. învingerea fricii de respingere
7. Abilităţile de administrare a banilor
8. Abilităţile pentru investiţii
9. Abilităţile pentru contabilitate
10. Capacitatea de gestionare a timpului
11. Capacitatea de a stabili obiective
12. Capacitatea de sistematizare

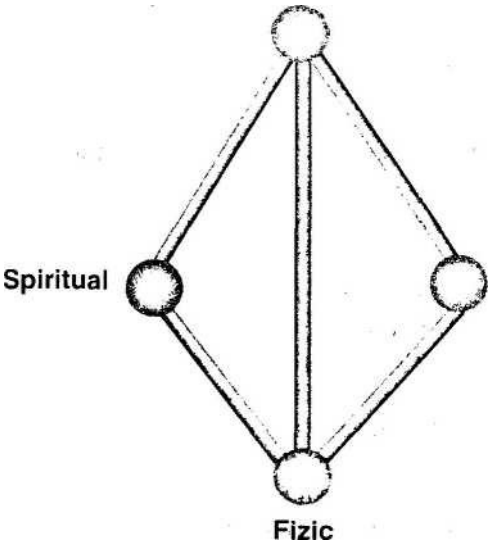
Oamenii de succes pe care i-am întâlnit în afacerile de

network marketing şi-au dezvoltat aceste însuşiri cu ajutorul programelor de instruire oferite de companiile respective. Îndiferent dacă ajungi în vârful unui sistem de network marketing sau dacă faci mulţi bani, această instruire are o mare valoare pentru restul vieţii tale. Un plan de educaţie bun vă poate îmbunătăţi viaţa, poate pentru totdeauna.

Ce înseamnă o educaţie care-ţi schimbă viaţa?

Am creat diagrama care urmează pentru a vă explica ce înţeleg printr-o educaţie care-ţi schimbă viaţa. Observaţi că este un tetraedru, ceea ce înseamnă un poliedru cu patru laturi, cunoscut de obicei sub numele de piramidă... iar piramidele Egiptului supravieţuiesc de secole. Cu alte cuvinte, tetraedru! sau piramida sunt structuri foarte stabile. Cărturarii au crezut de secole că legile universale sau natura funcţionează având la bază patru elemente, în acest caz patru laturi. De aceea există patru anotimpuri: iarna, primăvara, vara şi toamna. Pentru cei care studiază astrologia, există patru elemente: pământul, aerul, apa şi focul. Atunci când vorbesc despre o educaţie care îţi schimbă viaţa, schimbările sunt din nou în nu mă T de patru. Cu alte cuvinte, pentru ca o astfel de educaţie să fie cu adevărat eficientă, ea trebuie să afecteze toate cele

patru aspecte ale Piramidei de învăţare.



Mental

Emoţional

Educaţia tradiţională se axează în principal pe educaţia minţii. Acest tip de educaţie te învaţă să citeşti, să scrii, să socoteşti, toate acestea fiind deprinderi foarte importante. Ele sunt numite adesea *deprinderi cognitive.* Ceea ce mie nu-mi place la educaţia tradiţională este impactul ei pe plan emoţional, fizic şi spiritual.

Voi comenta fiecare aspect în parte.

1. Educaţia emoţională: Una dintre nemulţumirile mele la adresa educaţiei tradiţionale este aceea că se

foloseşte de emoţia fricii, mai exact frica de a face greşeli, ceea ce conduce la frica de eşec. În loc să mă inspire să învăţ, profesorul foloseşte teama de eşec pentru a mă motiva, spunând lucruri ca acesta: „Dacă nu iei note bune, nu vei obţine o slujbă bine plătită”.

De asemenea, când eram la şcoală, am fost pedepsit pentru că am greşit. În şcoală, am învăţat, pe plan emoţional, să-mi fie teamă de greşeli. Problema este că, în lumea reală, oamenii care o iau înainte sunt aceia care fac cele mai multe greşeli şi învaţă din ele.

Tatăl meu cel sărac, profesorul, credea că a face o greşeală este un-păcat. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat spunea: „Suntem astfel concepuţi încât pentru a învăţa trebuie să facem greşeli. Învăţăm să mergem pe bicicletă căzând şi suindu-ne din nou în şea”. El mai spunea: „Păcat este atunci când facem o greşeală şi nu învăţăm din ea”.

Explicând mai departe, spunea: „Motivul pentru care mulţi oameni mint după ce au făcut o greşeală este acela că „pe plan emoţiona], sunt înspăimântaţi de a recunoaşte faptul că au greşit şi astfel ei pierd ocazia să înveţe şi să se dezvolte. A face o greşeală, a o recunoaşte fără a învinovăţi pe altcineva, fără a te justifica sau a te scuza

este un mod de a învăţa. A face o greşeală şi a nu o recunoaşte sau a învinovăţi pe altcineva pentru greşelile tale este un păcat”.

În lumea afacerilor tradiţionale, domină aceeaşi atitudine faţă de greşeli. Aici, dacă faci o greşeală eşti adesea pedepsit sau dat afară. În lumea network marketingului, eşti încurajat să înveţi făcând greşeli, corectându-te şi devenind mai înţelept mental şi emoţional. Atunci când am învăţat să fac vânzări în lumea afacerilor, vânzătorii care nu-şi îndeplineau obiectivele erau daţi afară. În lumea network marketingului, managerul se concentrează să lucreze cu cei care nu se descurcă bine şi-i încurajează să progreseze, în loc să-i dea afară. Probabil că nu aţi fi învăţat niciodată să mergeţi pe bicicletă dacă aţi fi fost pedepsit pentru că aţi căzut şi aţi fi primit o notă proastă la mersul pe bicicletă.

Cred că am avut mai mult succes financiar decât majoritatea oamenilor pentru că am avut mai multe eşecuri decât alţi oameni. Cu alte cuvinte, am progresat pentru că am făcut mai multe greşeli decât oamenii care au învăţat că a face greşeli este un lucru rău sau înseamnă că sunt proşti. În network marketing, eşti încurajat să faci greşeli, să le corectezi, să înveţi şi să te dezvolţi. Pentru

mine. Aceasta înseamnă o educaţie care îţi schimbă viaţa... o educaţie care reprezintă aproape opusul educaţiei tradiţionale.

Dacă eşti înspăimântat că vei face greşeli şi te temi de eşec, afacerile de network marketing sunt în mod deosebit potrivite pentru tine. Am fost martorul unor programe de instruire care au construit sau au redat încrederea în sine a unor persoane; iar odată ce ai mai multă încredere în tine, viaţa ta se schimbă pentru totdeauna.

din ele şi devenind mai puternic intelectual, emoţional şi fizic în cursul acestui proces.

Educaţia tradiţională te încurajează să înveţi fapte şi apoi te învaţă emoţional să-ţi fie frică de greşeli, ceea ce te trage înapoi fizic. A trăi într-un mediu dominat de teamă nu este sănătos mental, emoţional, fizic sau financiar. Aşa cum am afirmat mai înainte, am mai mulţi bani nu pentru că sunt superior intelectual, ci pentru că am făcut mai multe greşeli, am acceptat să fac greşeli şi mi-am învăţat lecţiile din aceste greşeli. Apoi am continuat să fac şi mai multe greşeli... şi merg înainte acceptând faptul că voi face încă multe greşeli şi în viitor. Aceasta în timp ce majoritatea oamenilor muncesc din greu ca să nu mai facă greşeli în viitor şi de aceea viitorul meu diferă de al lor.

Nu-ţi poţi îmbunătăţi viitorul dacă nu eşti dornic să încerci ceva nou, să rişti să faci greşeli şi să înveţi ceva din ele.

Ceţe mai bune firme de network marketing îşi încurajează oamenii să înveţe ceva nou, să intre în acţiune, să facă greşeli, să le corecteze şi apoi să repete procesul. Aceasta este educaţia vieţii reale.

Dacă te temi să nu faci greşeli, dar ştii că este necesar să faci schimbări în viaţa ta. Atunci un program bun de instruire al unei firme de network marketing ar putea fi pentru tine cel mai potrivit program de dezvoltare personală pe termen lung. O asemenea firmă te va lua de mână şi te va îndruma spre o viaţă lipsită de teamă şi eşecuri. Iar dacă nu mai vrei să fii ţinut de mână, atunci ei n-o vor face.

spiritual şi am văzut alte organizaţii religioase care îi făceau pe oameni să devină mai slabi spiritual.

Prin urmare, atunci când vorbesc de educaţie spirituală, aceasta poate include sau nu educaţia religioasă. Atunci când vorbesc de educaţie spirituală, vorbesc nondenominativ. Când este vorba de religie, sprijin Constituţia Statelor Unite care garantează libertatea opţiunii religioase.

Motivul pentru care sunt precaut cu privire la acest

subiect este acela că mi s-a spus de la o vârstă fragedă: „Nu discuta niciodată despre religie, politică, sex şi bani”. Şi eu sunt de acord cu această afirmaţie, pur şi simplu, pentru că aceste subiecte pot fi schimbătoare şi cu încărcătură emoţională x\Tu intenţionez să lezez sentimentele sau credinţele dumneavoastră personale, ci doar să sprijin dreptul dumneavoastră de a le avea.

Dincolo de limitele umane

Atunci când vorbesc despre spiritul unei persoane, vorbesc despre puterea care ne propulsează dincolo de limitele noastre intelectuale, emoţionale şi fizice... limite care definesc adesea condiţia noastră umană.

În timp ce eram în Vietnam, am văzut tineri răniţi care ştiau că sunt pe moarte, dar care continuau să lupte astfel încât alţii să supravieţuiască. Un coleg de clasă din şcoala elementară, care a activat în spatele liniilor inamice mai tot timpul cât a fost în Vietnam, a exprimat mai precis aceste lucruri spunând: „Sunt viu astăzi pentru că cei care au murit au continuat să lupte”. A continuat spunând: „Am participat de două ori la bătălii din care am fost singurul care a scăpat viu. Existenţa ta se schimbă când înţelegi că prietenii şi-au dat viaţa ca tu să poţi trăi”.

Cu multe nopţi înainte de o bătălie, stăteam în tăcere la

prova portavionului uitându-mă cum alunecă valurile. În aceste lungi momente de linişte încercam să-mi aduc pacea în suflet. Înţelegeam că dimineaţa voi înfrunta din nou moartea. Mi-am dat seama, în timpul uneia dintre aceste lungi seri de linişte şi solitudine că, dacă aş muri a doua zi, ar fi o cale uşoară, de a scăpa de toate necazurile. Am înţeles că a trăi era mult mai dificil decât a muri.

O dată ce mă împăcăm atât cu posibilitatea de a muri. Cât şi cu cea de a trăi, puteam apoi să aleg cum voiam să-mi trăiesc viaţa a doua zi. Cu alte cuvinte, voi zbura cu curaj sau cu teamă? O dată e e îmi făceam alegerea, apelam la spiritul meu spre a mă ajuta să fac faţă a doua zi, să zbor şi să lupt cât de bine puteam, indiferent de rezultatul final.

Războiul este un eveniment groaznic. Îi determină pe oameni să facă lucruri oribile altor fiinţe umane. Cu toate acestea, tocmai în război am văzut şi cele mai bune aspecte ale omului. În război am perceput puterea umană dusă mult peste limitele ei. Şi toţi avem această putere. Ştiu că o avem.

Vestea bună este că nu trebuie să mergeţi la război pentru a simţi această putere. Într-o zi, în timp ce priveam o întrecere între fete şi băieţi cu handicap motor, am

perceput şi am fost emoţionat să simt acelaşi spirit uman. Atunci când am văzut tineri, unii fără picioare, făcând sprint cu picioarele lor protezate, punându-şi toată inima şi tot sufletul în acea cursă de 100 de metri, spiritul lor a atins spiritul meu. Mi-au dat lacrimile atunci când am văzut o fată care avea doar un picior şi alerga din toată inima. Am putut vedea pe faţa ei durerea cauzată de alergarea cu piciorul protezat şi cu toate acestea, durerea fizică era mai slabă decât puterea spiritului ei. Deşi n-a câştigat cursa, mi-a câştigat inima. Ea a ajuns la spiritul meu şi mi-a amintit lucruri pe care le uitasem. În acel moment, am înţeles că toţi aceşti tineri alergau pentru noi toţi pe cât alergau pentru ei înşişi. Alergau pentru a ne aminti de puterea pe care toţi o avem ascunsă înăuntrul nostru.

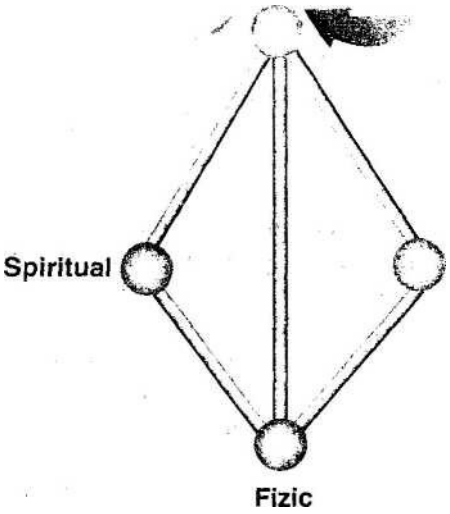
Vedem în filme personalităţi umane deosebite. În filmul *Brave Heart,* Mel Gibson călăreşte în fruntea gloatei lui de ţărani scoţieni amărâţi şi înspăimântaţi de puternica armată britanică aflată în faţa lor şi urlă din tot sufletul: „Ei pot să ne ucidă, dar nu ne pot lua libertatea”. În acel moment, spiritul lui se adresează spiritului acelor oameni. Ajungând la spiritul lor, le-a înfrânt teama şi îndoielile cauzate de lipsa de instruire şi de armele inferioare. El le-a

aprins spiritul pentru a merge înainte şi pentru a învinge cea mai puternică armată din lume.

Am observat că liderii de succes ai firmelor de network marketing au fost instruiţi pentru a-şi dezvolta această capacitate de a se adresa spiritului uman. Ei au capacitatea să ajungă la măreţia sufletească a celor care vin în urma lor şi să-i inspire pentru a merge înainte... dincolo de limitele lor umane. Aceasta este puterea unei educaţii capabile să-ţi schimbe viaţa.

Cercetând diagrama Piramidei de învăţare, puteţi vedea ce se întâmplă atunci când oamenii sunt împinşi de spiritul lor şi nu de emoţii sau intelect.

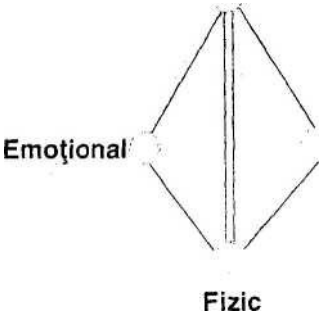
Comunicarea mentală



Mental

Emoţional

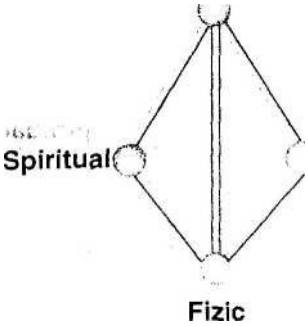
În general, nu se întâmplă prea multe dacă procesul de învăţare se adresează numai minţii. Toţi am făcut afirmaţii de genul: „Voi începe să slăbesc săptămâna viitoare”. Şi apoi continuăm să ne îngrăşăm. Sau spunem: „Voi vinde sau voi recruta mai mulţi oameni luna viitoare”. Sau: „Voi începe să economisesc bani la prima chenzină”. Motivul pentru care nimic nu se schimbă este acela că a avut loc numai o activitate a minţii. În majoritatea cazurilor, o schimbare reală necesită toate cele patru laturi ale tetraedrului.



Mental

Spiritual

Menta!



Comunicarea emoţională

Notă: *Comunicarea emoţională înseamnă să comunici mai mult prin simţăminte decât prin cuvinte. De pildă, ni s-ci întâmplat tuturor să intrăm într-o cameră şi să simţim că cineva este furios pe noi chiar înainte ca persoana respectivă să rostească vreun cuvânt. Comunicarea emoţională seamănă cu două diapazoane intrate în*

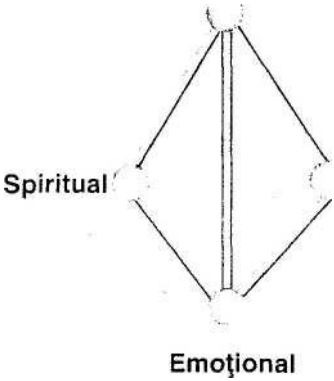
rezonanţă. Dacă sunt acordate pe aceeaşi frecvenţă, poţi să loveşti unul şi curând după ce acesta începe să vibreze, al doilea va începe şi el. Aceasta înseamnă că, atunci când ne este teamă, atragem deseori alţi oameni fricoşi sau oameni care-i vânează pe cei fricoşi. Când eram copil, spuneam adesea lucruri de genul: „Simt vibraţiile nocive din băiatul ăsta". Acesta este un exemplu de comunicare emoţională.

Unul dintre marile avantaje oferite de instruirea într-o firmă de network marketing care dispune de un program de instruire excelent este acela că te încurajează să-ţi depăşeşti limitele emoţionale şi să vorbeşti din adâncul spiritului tău.

Comunicarea fizică

Spiritual

Mental



Mental

Fizic

Emoţional

Noi toţi am întâlnit oameni care ne atrag fizic. Am întâlnit de asemenea oameni faţă de care simţim repulsie, doar datorită felului în care arată. Motivul este acela că tipul de comunicare cel mai puternic dintre toate este cel vizual, felul cum arată o persoană la prima vedere.

Studiile demonstrează că adevărata comunicare de la om la om are loc aproximativ în felul următor:

10% prin cuvinte

35% prin emoţii

50% vizual sau fizic

5% prin alte mijloace.

Cu alte cuvinte, felul în care arăţi, dacă eşti ursuz, stângaci, îmbrăcat nepotrivit, toate acestea afectează eficienţa comunicării tale. Evident, acestea sunt estimări brute sau aproximări, cu toate acestea, ele servesc drept bune îndrumări pentru a îmbunătăţi comunicarea între oameni.

Firmele excelente de network marketing acordă o mulţime de timp pentru îmbunătăţirea înfăţişării fizice a persoanei. Într-o firmă, a s ost oferit chiar şi un program opţional de slăbire şi exerciţii fizice. Liderii acestor companii ştiu că oamenii sănătoşi, atractivi din punct de vedere fizic, comunică mai eficient decât oamenii cu probleme fizice.

Aş dori să fac două comentarii cu privire la subiectul comunicării fizice. Primul se referă la faptul că ni s-a întâmplat tuturor să întâlnim oameni care arătau atractiv pe dinafară, dar care erau nişte epave emoţionale pe dinăuntru. Am întâlnit de asemenea oameni care ne-au displăcut la prima vedere, dar mai târziu am constatat că erau adevărate comori pe dinăuntru. Ideea este că avem o singură ocazie să facem o primă impresie şi de aceea

comunicarea fizică este atât de importantă.

Al doilea comentariu este următorul: oamenii îmi cer adesea să-i ajut să-şi îmbunătăţească afacerile. Dacă sunt de acord s-o fac, prima mea întrebare este: „Eşti dornic să faci schimbări şi să fii flexibil?” Dacă ei răspund „Da”, am putea continua. Dacă spun „Nu”, discuţia s-a încheiat.

În majoritatea cazurilor, oamenii spun: „Da, suntem dornici să facem schimbări”. Aprob din cap şi aştept în continuare un moment pentru a testa voinţa lor. Acum câteva luni, o cunoştinţă mi-a cerut ajutorul pentru a îmbunătăţi profitabilitatea afacerii sale. I-am pus aceeaşi întrebare despre voinţa de a face schimbări şi a fost de acord. Apoi am spus imediat: „Atunci primul pas este să-ţi razi mustaţa”.

Imediat persoana a refuzat spunând: „Nu vreau să-mi rad mustaţa. O am din liceu”. Discuţia s-a terminat şi nu am mai lucrat cu el la îmbunătăţirea afacerii lui. Ideea nu era să-şi radă mustaţa... ci voinţa lui de a face schimbări. Nu-mi păsa dacă îşi rădea mustaţa sau nu. Doar testam voinţa lui de a schimba. Puteam să-i spun să-şi schimbe cravata sau pantofii, sau orice altceva la fizicul lui. Poţi vedea că majoritatea oamenilor, mental, vor să schimbe, aşa cum a făcut şi prietenul meu. Dar atunci când l-am pus

să schimbe fizic ceva, a dat înapoi. Toată educaţia este în final de natură fizică. Dacă o persoană nu are voinţa să înveţe fizic, şansele de a realiza o schimbare de durată a educaţiei sunt minime.

Tatăl meu cel bogat obişnuia să spună: „Dacă sunt trei pisici care stau pe gard şi două se hotărăsc să sară jos, câte pisici mai sunt pe gard?”

Răspunsul este: „Încă mai sunt trei pisici pe gard”. Aceasta datorită faptului că, dacă doar te *hotărăşti* să sari. Nu înseamnă că ai şi sărit fizic. Şi de aceea, tatăl meu cel bogat spunea: „Mâine este cea mai ocupată zi a anului. Majoritatea oamenilor găsesc că este uşor să se hotărască să-şi îmbunătăţească viaţa în vreun fel. Dar apoi amână orice acţiune pentru mâine”. Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Problema este că majoritatea oamenilor rămân, în final, fără niciun mâine”. Prin urmare, lecţia care se desprinde este aceea că majoritatea oamenilor vor să schimbe ceva în viaţa lor, dar schimbarea începe numai când intri în acţiune... şi de aceea aspectele fizice al educaţiei sunt atât de importante.

Cea mai bună educaţie de care am beneficiat vreodată înscrierea la şcoala de pilotaj, imediat după ce am terminat facultatea, a fost unul dintre cele mai isteţe lucruri pe care le-am făcut. Nu era important doar să învăţ să zbor sau să mă pregătesc pentru a merge la război. Era vorba să mă pregătesc pentru viaţa reală. Nu mai eram un copil satt un elev de şcoală, iar instruirea pe care am primit-o era exact aceea de care aveam nevoie în acea etapă a vieţii mele. A fost o educaţie care mi-a schimbat viaţa pentru că m-a schimbat intelectual, emoţional, fizic şi spiritual. Când m-am întors din război, aveam suficientă încredere în mine ca să înfrunt provocări financiare şi de afaceri în faţa cărora mulţi oameni dau înapoi.

Dacă sunteţi gata să faceţi vreo schimbare în viaţa dumneavoastră, cercetaţi programele de educaţie oferite de unele firme de network marketing. Acordaţi-vă ceva timp pentru a vedea dacă afacerea, recompensele, produsele şi instruirea sunt acelea de care aveţi nevoie în această etapă a vieţii dumneavoastră. Dacă hotărâţi că o firmă răspunde pozitiv tuturor acestor probleme, atunci luaţi în consideraţie începerea unui program de lucru parttime la firma respectivă.

În restul cărţii voi vorbi despre alte lucruri valoroase pe

care le-am identificat în multe firme de network marketing.

NETWORK MARKETING 3

Valoarea nr. 2: Valoarea schimbării cadranelor...

În loc de a schimba doar slujbele

De câte ori aţi auzit oameni făcând următoarele afirmaţii:

1. „Aş dori să-mi pot lăsa slujba”.
2. „Am obosit să tot schimb slujbele”.
3. Mi-aş dori să pot câştiga mai mulţi bani, dar nu-mi pot permite să-mi dau demisia şi să încep totul de la capăt cu o nouă firmă. Şi nici nu vreau să merg din nou la şcoală şi să învăţ o altă profesie”.
4. „De câte ori primesc o mărire de salariu, cea mai mare parte se duce pe impozite”.
5. „Muncesc din greu, dar singurii oameni care se îmbogăţesc sunt proprietarii firmei”.
6. „Muncesc din greu „dar nu înaintez pe plan financiar. Trebuie să încep să mă gândesc la pensie”.
7. „Mă tem că tehnologia sau un profesionist mai tânăr mă vor face să par uzat”.
8. „Nu mai pot să muncesc atât de mult. Încep să fiu prea bătrân pentru asta”.

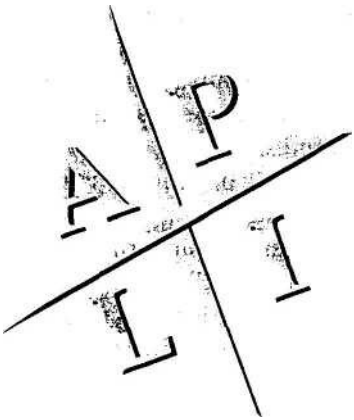
9. „Am urmat facultatea de stomatologie pentru a fi dentist, dar nu îmi mai place să fiu dentist”.
10. „Aş vrea să fac ceva diferit şi să întâlnesc oameni noi. M-am săturat să-mi pierd timpul pe lângă oameni care nu au prea multă ambiţie şi nicio direcţie de mers. M-am săturat să-mi petrec timpul cu oameni care muncesc doar atât cât să nu fie daţi afară şi m-am săturat să muncesc într-o firmă care ne plăteşte doar atât cât să nu plecăm”.

Acestea sunt afirmaţii pe care le fac mereu oamenii prinşi în unul dintre cadranele banilor. Acestea sunt comentarii pe care le fac deseori oamenii care sunt pregătiţi să schimbe cadranele. Poate că a venit timpul pentru ei să progreseze.

Ce sunt cadranele banilor?

A doua mea carte din seria *Tatăl bogat* se numeşte *Cadranul banilor.* Mulţi oameni spun că este cea mai importantă carte a mea pentru că îţi deschide ochii. Am scris cartea pentru toţi cei care sunt gata să facă o schimbare în viaţa lor... o schimbare mult mai mare decât să schimbe slujbele.

Diagrama următoare este cadranul banilor conceput de tatăl meu cel bogat.



Cadranul A vine de la „angajaţi”.

Cadranul L vine de la „liber profesionişti”. Cadranul P vine de la „patroni”.

Cadranul I vine de la „investitori”.

valoarea schimbării cadranelor

33

uat-Modul în care identificaţi în ce cadran vă situaţi este gândindu-vă, plin şi Simplu, de unde vă vin banii. Cu alte cuvinte, dacă venitul. Dumneavoastră vine de la o slujbă unde primiţi un salariu regulat deda odimlă pe care nu o deţineţi, atunci vă situaţi în cadranul A. (i) {persoană poate fi om de serviciu sau preşedintele unei firme, darifot angajat va fi. Aceşti oameni pot gândi sau spune lucruri de genul: „Eu caut o slujbă sigură cu beneficii asigurate”.

Sau: „Cât câştig pentru orele suplimentare?” Sau: „Câte vacanţe plătite avem?” Aâî jida că lucraţi pe un comision sau un tarif pe oră, atunci vă situaţi probabil în cadranul L. De multe ori, oamenii care lucrează pe bază de comision direct, ca agenţii imobiliari, se situează în cadranul L. Aceştia pot fi auziţi spunând: „Comisionul meu obişnuit. Este 6% din preţul total de achiziţie”. Cadranul L mai poate rinelude profesionişti independenţi, ca doctori sau avocaţi. Pfersoanele care percep un tarif pe oră se situează, în general, în clădranu! L. Ele pot spune: „Tariful meu orar este de 50$”. Sau pot sfinte: „Onorariul meu este de 1000$ pentru această sarcină”. Cadranul L mai include majoritatea micilor întreprinzători, de gxfemplu. – patroni de restaurante, afaceri de familie, consultanţi, bârneni care oferă diverse servicii precum curăţatul casei sau al eurţiii. Aceşti oameni sunt adesea indivizi mai aspri, cărora le place sâelucreze pe cont propriu. Ei te sfătuiesc deseori: „Nu munci niciodată pentru alţii. Munceşte pentru tine”. Sau: „Dacă vrei ca ceva, să fie bine făcut, fă-o tu însuţi”.

ii. Dacă veniturile îţi vin dintr-o afacere în care nu trebuie să itfcie & i; atunci te situezi în cadranul P. Dacă veniturile îţi vin din Investiţii, atunci te situezi în cadranul I. Dar

dacă veniturile îţi vin dintr-un plan de pensii guvernamental sau privat, atunci sunt şanse să fie venituri din cadranul A. Este posibil, de asemenea, să primeşti venituri corespunzătoare mai multor cadrane De pildă, eu şi soţia mea primim venituri din toate cele patru cadrane, dar cu toate acestea, majoritatea veniturilor ne vin din investiţiile noastre. Prin urmare, considerăm că activării în cadranul I.

Definiţiile sunt simple şi clar exprimate în cea mai mare parte. Cele două cadrane care cauzează adesea confuzii sunt cadranele L (liber profesionişti) şi P (patroni). Sunt întrebat deseori: „Care este diferenţa între un liber profesionist sau un mic întreprinzător şi un mare patron?” Diferenţa este uşor de definit.

Răspunsul meu este următorul: „Un patron din cadranul P sau proprietarul unei mari firme poate să nu se implice în afacerea sa pentru un an sau mai mult, iar când revine s-o găsească funcţionând chiar mai bine şi mai profitabil. Un liber profesionist sau mic întreprinzător nu-şi poate permite să stea deoparte niciun minut, în majoritatea cazurilor, dacă aceştia nu mai muncesc, atunci nici nu mai câştigă vreun venit”.

Şi aceasta este în general diferenţa dintre cadranele L ŞI P, Atunci când oamenii spun: „Îmi voi da demisia şi mă apuc de lucru pe cont propriu”, majoritatea se deplasează din cadranul A (angajat) în cadranul L (liber profesionist), mai degrabă decât în cadranul P (patron). Unul dintre motivele pentru care 9 din 10 mici afaceri dau faliment este, pur şi simplu, acela că în cadranul L este necesar să munceşti din greu. Multe mici afaceri eşuează fie datorită epuizării financiare, fie datorită epuizării fizice... sau datorită ambelor. În cadranul L micul patron este supus presiunii clienţilor, a guvernului, a angajaţilor, dacă îi are. Este dificil să munceşti eficient când sunt atâţia oameni care-ţi cer toţi câte ceva, imediat.

Cadranul L poate aduce şi satisfacţii... deoarece în acest cadran mulţi oameni fac ceea ce le place cu adevărat să

facă. În cadranul L migrează, adesea oamenii care vor să lucreze independent, pe cont propriu. Vestea tristă este aceea că în acest cadran oamenii sunt cel mai prost plătiţi dintre toate cele patru cadrane. Am citit recent un articol în care se afirma că mulţi dintre micii întreprinzători şi liber profesioniştii din Statele Unite câştigă mai puţin de 25.000$ anual. Cum am spus mai devreme, în acest cadran sunt şi cele mai multe falimente în afaceri. Multe dintre aceste mici afaceri nici n-apucă să se ridice de la pământ.

Ce vrei să fii când o să creşti mare?

Pe când eram copil, tatăl meu cel sărac îmi spunea deseori: „Mergi la şcoală, ia note bune astfel încât să poţi obţine o slujbă sigură”. El mă programa pentru cadranul A.

Mama spunea mereu: „Dacă vrei să fii bogat, ar trebui să te faci doctor sau avocat. În felul acesta vei avea întotdeauna o profesie pe care să te bazezi”. Ea mă programa pentru cadranul L.

Tatăl meu cel bogat îmi spunea: „Dacă vrei să fii bogat... trebuie să-ţi vezi de afacerile tale”. El a continuat spunând: „Cei mai mulţi oameni nu se îmbogăţesc niciodată pentru că îşi petrec viaţa ui¥îndli-se la ce fac alţii, în loc să-şi vadă de treburile lor”. El mai spirit „Cu cât

cauţi mai mult siguranţa unei slujbe, cu atât ai mâi-puţin control asupra vieţii tale: control asupra câştigurilor, a înfiozitelor, a timpului tău liber”. Tatăl meu cel bogat avea o mfilţirile de timp liber pentru că era proprietarul unor afaceri în letză lucreze într-o afacere. El a angajat oameni din cadranul A ŞI LA (ientru: a munci şi a administra afacerile pentru el. De aceea av ea atât de mult timp liber, libertate personală şi mai mulţi bani d efeplătea, conform legii, impozite mai mici, El a continuat spunând: „Dacă vrei să fii liber, atunci mai bine vezi-ţi de afacerea fiatâr tipul de afacere despre care vorbea el era cel din cadranul PĂşi nu L.

urnin cartea *Cadranul banilor,* trec în revistă convingerile tatălui nfeurâmlegătură cu cuvântul *control.* Tatăl meu cel bogat spunea mereu:; Cu cât cauţi mai mult siguranţă unei slujbe sau devii liber profesionist autorizat, ca doctorii, avocaţii, experţii contabili, agenţii imobiliari, agenţii de bursă, cu atât renunţi mai mult la Ddffifrolul asupra vieţii tale. Cu cât renunţi mai mult la control, cu ăââfâţi pierzi mai mult libertatea”. De aceea, el spunea: „Atunci cineheirieva te întreabă «Ce vrei să fii când ai să te faci mare?» spune pur şi simplu: «O să-mi văd de afacerile mele.»” Şi el se referea la afacerile din cadranul P

şi nu la cele din cadranul L.

Cum să schimbi cadranele în U

După ce au citit cartea *Cadranul banilor* şi au înţeles ce înseamnă să schimbi cadranele, mulţi oameni m-au întrebat:; Cum să fac să schimb cadranul? în carte pare simplu de făcut, dar, pentru majoritatea dintre noi nu este deloc uşor”.

Răspunsul meu este următorul: „Efectuarea schimbării cadranelor din partea stângă (A ŞI L) cu cele din partea dreaptă (P ŞI I) este uşoară pentru unii oameni. Din nefericire, n-a fost deloc uşoară pentru mine. Dacă nu era tatăl meu cel bogat să mă îndrume, poate că n-aş fi făcut-o niciodată”. Continuu să explic că m-am născut într-o familie de profesori cu o educaţie bună şi, în familia mea, educaţia bună, o slujbă sigură sau o profesie sigură constituiau valori esenţiale extrem de importante. Spun toate acestea pentru că schimbarea cadranelor poate însemna o îndepărtare de valorile esenţiale ale familiei... şi de aceea, nu este uşor pentru unii oameni să schimbe cadranele, chiar dacă vor să o facă. Din punctul de vedere al mamei şi al tatălui meu, oamenii bogaţi care erau patroni sau investitori erau consideraţi adeseori lacomi, răi, nepăsători şi uneori necinstiţi.

Atunci când mama şi tata au aflat că vreau să intru în lumea afacerilor în loc să devin un angajat bine plătit sau să îmbrăţişez o profesie liberală au fost foarte dezamăgiţi. Era ceva împotriva valorilor lor. În fond, tata era un profesor devotat şi mama era asistentă medicală. Timp de câţiva ani, s-au alăturat chiar ca voluntari Corpului PăciijjjL Preşedintelui Kennedy. Erau oameni foarte cumsecade, aâri. Moştenit, în mare parte de la ei, conştiinţa morală şi socială. De aceea, atunci când au aflat că vreau să fiu mai degrabă proprietarul unei ierarhii *în loc să urc o scară ierarhică,* s-au simţit umiliţi. Ei s-au gândit că m-am dat *de partea celorlalţi*... şi chiar asta am făcut. M-am hotărât să lucrez în cadranele P ŞI în loc de A ŞI L. Am încă aceeaşi conştiinţă socială şi morală pe care mi-au insuflat-o ei, dar părinţii mei nu pot vedea lucrurile în acest fel.

Pentru mama şi tata, marii afacerişti şi investitorii reprezintă partea întunecată a vieţii. Şi de aceea, schimbarea cadranelor a însemnat pentru mine mai mult decât o schimbare a minţii. Părinţii mei au crezut că respingeam ceea ce ei mă învăţaseră în copilărie... ceea ce ei credeau că este bine, sănătos şi important. Ei credeau că o bună educaţie, o slujbă bună şi o casă frumoasă erau tot ce ar trebui să-mi doresc în această

lume. Să vreau să fiu bogat, să deţin firme, să investesc în afaceri din toată lumea şi să angajez oameni care să lucreze pentru mine însemna să mă alătur forţelor întunecate ale vieţii Ei nu mă învăţaseră niciodată să vreau să fiu un om de afaceri care să lucreze la nivel internaţional şi să călătorească prin toată lumea. Lor le venea în minte imaginea unui om care îi exploata pe săraci şi clasa muncitoare şi care îşi pierduse credinţa religioasă. Aşa încât, pe mine, schimbarea m-a făcut să simt ca şi cum mi-aş fi părăsit familia şi aş fi plecat departe de ea. Deşi toate aceste valori par ceva simplu, rădăcinile lor sunt înfipte adânc în întreaga mea fiinţă. Mulţi ani mai târziu, tatăl meu a înţeles că schimbarea cadranelor n-a însemnat o schimbare a valorilor sociale, morale sau religioase... cu toate că ani de zile şi-a făcut griji pentru mine. Mama mea a părăsit lumea celor vii cu mult înainte de a înţelege că nu-şi pierduse fiul pe care-l crescuse.

Îi Datorită acestor valori personale adânc înrădăcinate, atunci când ăâp dhii mă întreabă „Cum să fac să schimb cadranele?”, eu năfptând deseori: „De ce nu te alături unei firme de network marketing?” Principalul motiv pentru care recomand ca măcar să cercetaţi o afacere de network

marketing este acela că schimbarea din cadranele de pe partea stângă în cele de pe partea dreaptă *nu poate fi făcută peste noapte.* Tatăl meu cel bogat a petrecut ani de 7, de: îndriunându-mă, învăţându-mă, uneori dojenindu-mă pentru ăldpreni Patron sau Investitor. Aşa cum am afirmat în capitolul *misânea nr. 1: Valoarea unei educaţii de afaceri care îţi schimbă vi & ţav*adevărata educaţie, trebuie să aibă impact *intelectual, emoţional, fizic* şi *spiritual*... iar o asemenea schimbare poate nfesesâta... Timp şi o anume îndrumare. Unele firme de network Kfâsketing oferă timpul şi îndrumarea necesaree.

Îne ce nu pot face schimbarea de unul singur?

mânz?:

Mai. Apoi sunt întrebat: „De ce nu pot să trec din cadranele de Pg „partea stângă în cele din partea dreaptă de unul singur?” Raş (pu. Osul meu este următorul: „Poţi s-o faci”. Dar pentru npjpiitatea oamenilor, această schimbare nu este dintre cele mai uşoare. Printre cei mai faimoşi oameni care au avut succes ca mari patroni de afaceri, fără să se alăture, unei afaceri de network qţarkeţing, sunt: Bill Gates, fondatorul firmei Microsoft, Michael Dell, fondatorul firmei Del! Computers, Henry Ford, fondatorul fimţxei Ford Motor Company, precum şi

mulţi alţii. Prin urmare, ăgşşstă schimbare este realizabilă pe cont propriu. Cu toate. Acestea, cred că, în următoarele câteva pagini, veţi afla de ce majoritatea qanienilor nu o pot face. Ei nu reuşesc nu numai din cauza banilor, ci pentru că trebuie plătit un preţ mare pentru dezvoltarea intelectuală, emoţională, fizică şi spirituală.

Aşa cum am afirmat în primul capitol, am avut succes în cadranul P fără să folosesc un sistem de network marketing. De aceea, ştiu din proprie experienţă cât de mare a fost preţul... şi nu numai din punct de vedere financiar. Atunci când oamenii mă întreabă „Ai început de la zero?”, eu răspund: „Da, am început de la zero. Am început de la zero de trei ori”. Spun asta pentru că exact aşa a fost. Prima dată am început de la zero pentru că nu aveam mulţi bani când m-am apucat de afacere. A doua şi a treia oară am început de la zero pentru că primele două afaceri ale mele au eşuat. De fapt, a doua şi a treia oară mi-ar fi plăcut să pornesc de la zero. *Zero* ar fi însemnat pentru mine raiul pe pământ. *Zero bani* arată mult mai bine decât datorii de milioane de dolari. Acumulasem datorii pentru că afacerile mele anterioare dăduseră faliment.

A ***mă reface pe mine a fost mult mai important decât a face bani***

Atunci când oamenii îmi spun că eu nu ştiu cum este să fii sărac, izbucnescân râs şi le spun: „Dumneata ştii cum este să pierzi milioane de dolari? Ştii ce înseamnă asta pe plan mental, emoţional, fizic şi spiritual?” Unul dintre motivele pentru care recomand unele firme de network marketing este acela că aceste firme se concentrează pe reabilitarea indivizilor, din punct de vedere mental, emuţional, fizic şi spiritual. Şi vă asigur că a pierde încrederea în mine a fost mai rău decât faptul că am pierdut milioane de dolari.

Când prima mea afacere a dat faliment, tatăl meu cel sărac a fost foarte supărat şi ruşinat din cauza mea. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat mi-a spus: „Mergi înainte. Cei mai mulţi milionari pierd trei afaceri înainte de a o nimeri pe cea bună”. Mulţumesc lui Dumnezeu că am pierdut numai două afaceri până am nimerit-o pe cea bună. Dar, ca să ajung la succes după două eşecuri, a fost mai mult o provocare spirituală şi emoţională, dar şi un proces de reconstrucţie. O dată ce am reuşit să-mi revin emoţional şi spiritual, banii s-au întors din plin.

A mă reface pe mine a fost mai important decât a face

bani. Recomand unele afaceri de network marketing pentru că se concentrează cu adevărat pe *construirea,* sau *reconstruirea* în unele cazuri, a personalităţii individului astfel încât acesta să se poată apuca de construirea propriei afaceri. Dacă acest lucru vă interesează, vă revine sarcina de a găsi o firmă de network marketing care are un program de instruire axat mai întâi pe construirea personalităţii dumneavoastră şi nu pe instruirea dumneavoastră spre a vinde produsele sau serviciile firmei. O dată ce găsiţi firma care vă convine cel mai mult, vă revine sarcina să vă străduiţi pe cât puteţi să vă reconstruiţi personalitatea folosind planul lor de instruire! Tot ce poate face firma respectivă este să vă ofere programul de educaţie. Este sarcina dumneavoastră să vă ajutaţi singur în concordanţă cu acel program. Nu vă poate ajuta nimeni dacă nu vă ajutaţi singur.

valoarea schimbării cadranelor

39

totebutgţi. Să facfeţi schimbarea şi pe cont propriu. Dar vă rog să înţelegeţi că preţui plătit ca să treceţi din cadranele de pe partea stângă (A ŞI L) în cele de pe partea dreaptă (P. Şi 1) poate însemna Hâult mai mult decât bani. Pentru cei care aleg un sistem de network marketing

pentru a-şi construi o afacere în cadranul P, preţul de ntrare este mult mai scăzut, riscurile sunt mai mici şi dispun de inistruire şi îndrumare de-a lungul acestor procese de dezvoltare personală.

Wtrkţi-vă slujba regulată p –, Există trei tipuri generale de afaceri în cadranul P. Sunt firmele ţparide care am auzit cu toţii, firme ca Dell Computers sau Hewlett Pâckard, care şi-au început viaţa într-un dormitor comun şi Respectiv, într-un garaj. Există firmele care lucrează în franciză, ca McDonald s sau Taco Bell. Iar al treilea tip de afacere în aidranul P este network marketingul.

№eenul dintre avantajele afacerilor de network marketing este ffreţul scăzut de intrare. O franciză de la McDonald s va costă asfizi cel puţin un milion de dolari. Prin urmare, dacă aveţi un M-ion de dolari sau banca vă împrumută un milion de dolari, puteţi să vă-aruncaţi şi să cumpăraţi o franciză. Dar dacă nu aveţi atâţia bani sau timp ca să vă angrenaţi total într-o operaţiune de franciză, ătuiici o afacere de network marketing poate fi perfectă pentru dumneavoastră. Unul dintre marile avantaje ale unei astfel de afaceri este acela că puteţi rămâne în cadranul A sau L şi să începeţi 6! §fâtere cu program parttime în cadranul P. Procedând astfel vă puteţi acorda

timp să obţineţi instruirea de care aveţi nevoie fără să treceţi prin necazurile, suferinţa şi riscurile financiare prin care am trecut eu ca să-mi câştig educaţia.

Puterea mentorilor a sunt întrebat adesea: „Aţi vrea să fiţi mentorul meu?” Răspund cât se poate de politicos şi recomand persoanei să cerceteze afaceri de network marketing pentru programele lor de îndrumare.

Apreciez tot mai mult avantajul de care am beneficiat avându-l pe tatăl meu cel bogat ca mentor. Ca profesor de şcoală, tatăl meu cel sărac nu avea cunoştinţele sau experienţa necesară pentru a mă învăţa ceea ce doream să ştiu despre cadranele P ŞI I. Fără tatăl meu cel bogat, mă îndoiesc sincer că aş fi făcut călătoria din aceasta am zburat mereu în condiţii care ne-au testat intelectual, emoţional, fizic şi spiritual.

După opt luni de instruire la Camp Pendleton. Ceva s-a schimbat în interiorul meu. În timpul unui zbor de antrenament, am devenit în sfârşit un pilot pregătit să meargă la război. Până în acel moment, zburam folosindu-mi mintea, emoţiile şi capacităţile fizice. După aceea, zburam „automat”, cum spun unii. În acea misiune de antrenament, m-am schimbat spiritual. Misiunea a fost atât de intensă şi înspăimântătoare încât deodată, toate

îndoielile şi temerile mele au fost date la o parte şi spiritul meu a decolat. Zborul a devenit o parte din mine. Mă simţeam liniştit şi confortabil în avion. Avionul era o parte din mine. Eram pregătit cu adevărat să merg în Vietnam.

Asta nu însemna că nu-mi mai era frică... pentru că îmi era. Aceeaşi teamă de a merge în război era încă prezentă. Aceeaşi teamă de a muri, sau chiar mai rău, de a fi mutilat era încă prezentă. Diferenţa era că acum eram pregătit să merg la război. Încrederea în mine era mai mare decât teama. Acest tip de educaţie care îţi schimbă viaţa l-am găsit în multe firme de network marketing.

Procesul prin care am devenit om de afaceri şi investitor a fost destul de asemănător cu cel prin care am devenit pilot pregătit să merg la bătălie. A trebuit să trec prin două falimente până când mi-am descoperit spiritul... spirit numit adesea „spirit întreprinzător”. Este spiritul care mă ţine în cadranele P ŞI I indiferent cât de dificile devin situaţiile prin care trec. Rămân în cadranele P ŞI în loc să alunec înapoi la siguranţa şi confortul din cadranele A ŞI L. Aş spune că mi-au trebuit 15 ani ca să câştig destulă încredere în mine pentru a mă simţi confortabil în cadranul P.

A

Încă mai folosesc un plan pe cinci ani

Atunci când decid să învăţ ceva nou, de pildă să fac investiţii imobiliare, încă îmi acord cinci ani ca să învăţ procesul. Când am vrut să învăţ să investesc în acţiuni, mi-am acordat iarăşi cinci pentru a învăţa. Mulţi oameni investesc o dată, pierd câţiva dolari şi apoi reminţă. Ei renunţă după prima greşeală şi de aceea nu reuşesc să înveţe. Tatăl meu cel bogat spunea: „Un adevărat câştigător ştie că – a pilrde face parte din procesul de a câştiga. Numai rataţii cred că cei carii câştigă nu pierd niciodată. Ratatul este cel care visează să câştige şi face tot ce poate ca să evite greşelile”.

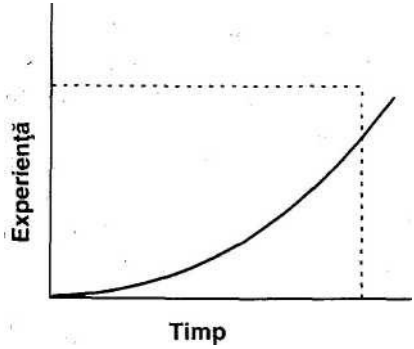
Încă îmi acord cinci ani ca să fac atâtea greşeli câte sunt posibile. Brejdedez aşa deoarece ştiu că, cu cât fac mai multe greşeli şi învăţ din ele...; ou atât mai deştept voi fi peste cinci ani. Dacă nu fac nici o-greşemă timp de cinci ani, atunci nu voi fi mai deştept decât acdreiici ani, voi fi doar cu cinci ani mai bătrân.

Mâimă r „v w

Curba de învăţare

în Atunci când oamenii vorbesc despre curba de învăţare, mulţi îşmrtiaginează un grafic care arată precum acesta.

t. (ŞO LL [1]



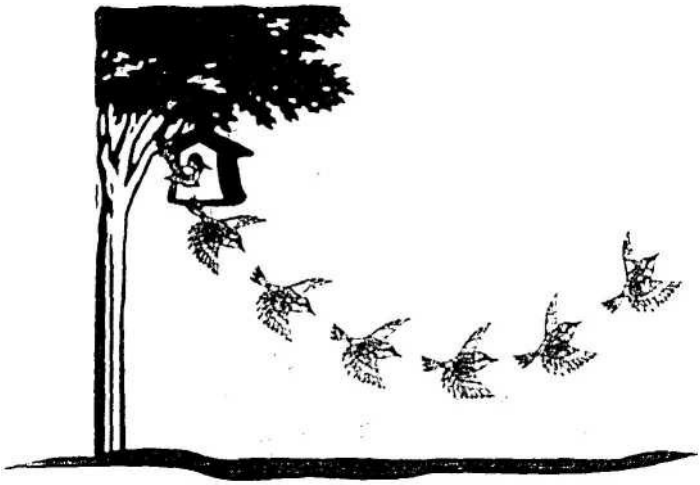
„Curba diagonală care intersectează axele x şi y este numită adesea curbă de învăţare.

Curba de învăţare a naturii

Dar dacă cercetaţi curba de învăţare a naturii, ea nu seamănă cu cea inventată de oameni. Pentru a vedea curba de învăţare a naturii trebuie doar să vă uitaţi la un pui de pasăre pregătindu-se să-şi părăsească pentru prima dată cuibul.

Felul în care un pui de pasăre îşi părăseşte cuibul şi învaţă să zboare este arătat în diagrama următoare.

1 Vă încurajează să părăsiţi cuibul în loc să fiţi un angajat loial.



Aceasta este adevărata curbă de învăţare a naturii. Mulţi oameni cred că o curbă de învăţare merge numai în sus... şi merge neîncetat. Aceasta este ideea populară despre curba de învăţare pe care au inventat-o oamenii pentru ei.

Cu toate acestea, când te uiţi la curba de învăţare a naturii, sau cum am numit-o eu, curba de învăţare emoţională, ea merge mai întâi în jos înainte de a o lua în sus. Mulţi oameni nu vor să conştientizeze emoţional această coborâre înainte să simtă euforia de a zbura.

Majoritatea oamenilor nu au succes în viaţă pentru că nu doresc să treacă prin această perioadă de îndoieli personale şi frustrări emoţionale. Acest lucru se întâmplă

multora dintre noi pentru că învăţăm în şcoală că a greşi este ceva rău şi trebuie să evităm greşelile. Aşa că terminăm şcoala, stăm în cuib, cuibul din cadranele A ŞI L, şi nu învăţăm niciodată să zburăm.

Unele dintre cele mai valoroase lucruri din sistemele de network marketing sunt:

3 Au mentori care au făcut ei înşişi această călătorie şi care,: vă încurajează să-i urmaţi.

„4,”. „Nu vă vor lăsa corigenţi ca la şcoală şi nu vă vor concedia! aşa cum ar face o firmă tradiţională dacă faceţi această ţ; călătorie în ritmul care vă convine cel mai bine.

T, r5... Vor să reuşiţi să treceţi de partea cealaltă.

Este mai bine decât să vă mutaţi aN№t) slujbă la alta jjpf liste mâi bine să riscaţi să treceţi din cadranele de pe partea stângă în cele de pe partea dreaptă care, este adevărat, nu oferă Acigafanţfe, decât să vă petreceţi toată viaţa agăţându-vă de siguranţa slujbei sau mutându-vă de la o slujbă la alta, sau timfffână într-o slujbă până ce ajungeţi, în final, prea bătrân ca să mâi munciţi? îndrumarea oamenilor pentru a trece dintr-un cadran

2 V 1 îâraltul este un serviciu foarte important pe care-l oferă multe firme dtj-pric marketing.

»! «! *

Sşeţs

gighfi. Asi. H *nnh:*

iJ4! V

fiaâgjy. Ţâsstiî! v în V ”.

felin”.

Oi *<e ly. – i* fi \, – i:

s[2] Vi l

NETWORK MARKETING 4

Valoarea nr. 3: Valoarea accesului într-o afacere din cadranul P...

fără a plăti preţul mare necesar construirii şi menţinerii unei afaceri

Cineva m-a întrebat: „Dacă acest cadran P este mult mai bun faţă de celelalte cadrane, atunci de ce nu se apucă de afaceri mai mulţi oameni în cadrul lui?” Vorbeam unui grup religios care îmi ceruse să ţin o conferinţă despre afaceri şi investiţii.

Răspunsul nu este simplu... dar se poate răspunde de o manieră simplă: „*Pentru că este scump*”. Când spun că este scump costul construirii unei afaceri în cadranul P înţeleg *mult mai mult decât doar bani.*

Un motiv principal pentru care oamenii continuă să

2 Dispun de un program care să vă sprijine în perioada de teamă, îndoieli şi frustrare.

lucreze în cadranul L este acela că preţul trecerii din acest cadran în cadranul P este mult mai mare decât pot plăti sau sunt dispuşi să plătească liber profesioniştii. Cei mai mulţi liber profesionişti sunt oameni cărora le place să-şi ţină afacerea în mână, ceea ce înseamnă că se implică activ în afacere. Pentru aceşti oameni, a lăsa din mână afacerea poate fi un lucru foarte dificil, dacă nu imposibil de făcut.

Cum ajunge cel bogat cu adevărat bogat în cea de-a treia carte din seria *Tatăl bogat*, *Ghidul pentru investiţii al tatălui bogat,* am împărtăşit cum m-a învăţat tatăl meu cel bogat să devin cu adevărat bogat. Omul bogat are capacitatea să aleagă o idee şi s-o transforme într-o afacere din cadranul P, Xartea explică mai departe cum cei bogaţi folosesc afacerea pe care o construiesc (activele) pentru a investi în alte active.

În lucrarea *Ghidul pentru investiţii al tatălui bogat* vă împărtăşesc cum puteţi folosi ideile dumneavoastră pentru a crea o afacere de multe milioane şi poate chiar de multe miliarde de dolari. Nefiind chiar atât de dificil acest lucru, veţi putea începe să vă faceţi o idee despre cât poate fi de scumpă construirea unei afaceri. Şi din nou, când spun „cât de scumpă” nu mă refer numai la bani.

Un răspuns mai detaliat la întrebarea „De ce nu construiesc mai mulţi oameni afaceri în cadranul P?” poate fi găsit în *Ghidul pentru investiţii al tatălui bogat.* Răspunsul simplu ar fi: „Este Scump şi nu este uşor”.

O afacere în cadranul P la un preţ mai bun

Prin urmare, Valoarea nr. 3 constă în faptul că o afacere de network marketing ne oferă şansa să avem acces la o afacere din cadranul P la un preţ mai convenabil şi cu mai puţin efort. Atunci când am început să studiez afacerile de network marketing, am găsit aceleaşi sisteme despre care tatăl meu cel bogat m-a învăţat cum să le construiesc, sisteme care erau deja construite şi aşteptând ne cineva care voia să intre în cadranul P. Majoritatea afacerilor de network marketing pe care le-am cercetat investiseră deja timp şi bani pentru a construi o afacere în cadranul P. Tot ce trebuia să faci era să investeşti câţiva dolari, deseori mai puţin de 500, şi intfăi imediat în afacere.

O dată cete-ai alăturat afacerii, sarcina ta era, pur şi simplu, să respecţi planul şi să munceşti în ritmul propriu pentru a-ţi construi propria afacere în cadranul P. Ce altceva mai mult poate cere cinte-Va? Privind în urmă la drumul plin de suferinţă şi la preţul plătit pentru a-mi câştiga cunoştinţele, experienţa şi înţelepciunea pentru

construirea unei afaceri în cadranul P, mă minunez faţă de c-al de mult a facilitat sectorul de network marketing accesul oricui la acest cadran.

De-a lungul istoriei, cadranul P a fost domeniul privat al celor bogaţi. De fapt, oamenii din cadranul A ŞI L muncesc pentru cei din cadraflul P, dar nu li se spune niciodată despre! această. Sistemele nââfsfre şcolare ne educă să fim specialişti pentru cadranele A ŞI L, dar nu ne instruiesc niciodată cum să creăm o afacere în cadranul P. Acum, sectorul network marketingului a pus la dispoziţie accesul în cadranul P fără a trebui să fii bogat sau să te întorci la o educaţie universitară scumpă, care, oricum, te pregăteşte doar ca să devii mai bun ca Angajat sau Liber Profesionist. Sistemul de network marketing a realizat un serviciu grozav *egalizând şansele în terenul de joc.* El a făcut disponibilă şansa de a obţine cu adevărat bunăstarea pentru orice persoană dornică să pună în aplicare sistemul şi să intre în lumea afacerilor din cadranul P, cadranul celor foarte bogaţi.

Succesul nu se măsoară în bani

În timpul aceleiaşi discuţii pe care am menţionat-o la începutul acestui capitol, o altă persoană m-a întrebat;

— Dacă preţul de intrare în cadranul P este atât de

scăzut folosind o afacere de network marketing, atunci de ce atât de puţini oameni reuşesc să ajungă în vârful sistemului?

Am mulţumit persoanei pentru întrebare şi am făcut următorul comentariu:

— Nu este important faptul că doar puţini oameni reuşesc să ajungă în vârful unui sistem de network marketing. Important este că acel vârf este deschis pentru toată lumea, spre deosebire de sistemele corporative tradiţionale care permit doar unei singure persoane să ajungă în vârful firmei. Am continuat apoi să explic faptul că am constatat că cei mai mulţi oameni nu ajung în vârful unui sistem de network marketing pentru că, pur şi simplu, renunţă prea repede, chiar dacă acel vârf este foarte accesibil.

Persoana a aprobat din cap, s-a gândit o vreme şi apoi a întrebat;

— Deci, dacă vârful este foarte accesibil, ce motive aţi găsit pentru faptul că oamenii renunţă? De ce ar renunţa cineva care este aproape de vârf?

— O întrebare foarte bună, am replicat eu. M-am gândit câteva momente, iar apoi am început să răspund calm: Ştiu că există multe motive diferite pentru care oamenii nu

reuşesc să ajungă în vârful unei afaceri de network marketing. Pot să spun doar ce gândesc eu şi ce am observat.

— Şi ce aţi observat? întrebă tânăra.

Adunându-mi gândurile, am început astfel:

— Majoritatea oamenilor se alătură unor astfel de sisteme numai ca să câştige bani. Dacă nu câştigă bani în primele câteva luni sau ani, se descurajează şi renunţă, iar apoi vorbesc de rău adeseori sectorul de network marketing. Alţii pleacă pentru a căuta o firmă cu un plan de recompense mai bun. A te alătura pentru a câştiga repede câţiva dolari nu este un motiv ca să intri în astfel de afaceri.

— Dacă nu pentru bani, atunci pentru ce i-aţi recomanda unei persoane să se alăture unei astfel de firme? mă întrebă un alt cursant din sală.

Pentru două motive, am replicat eu. *Motivul numărul unu* este să te ajuţi pe tine, iar *motivul numărul doi* este să-i ajuţi pe alţii. Dacă intri într-o afacere de network marketing numai pentru unul dintre aceste motive, sistemul *nu va funcţiona* pentru tine.

— Doar un singur motiv nu este suficient? întrebă alt cursant. Ce vreţi să spuneţi prin asta? Micul grup din sală

deveni mai interesat în funcţionarea sectorului de network marketing.

— Sigur, am răspuns eu. Motivul numărul unu, adică să te ajuţi pe tine, înseamnă a intra în afacere în principal pentru a schimba cadranele. Vrei să schimbi cadranele A sau L cu cadranul P.

s-ADE ce este atât de dificil să faci acest lucru?. Întrebă un tânăr. Am absolvit o facultate. De ce ar fi dificilă această schimbare pentru mine?

— încă o întrebare bună, am răspuns eu. Am continuat explicând sceea-cemn scris în capitolul Valoarea nr. 1 din această cărticică; despre valoarea educaţiei de afaceri care îţi schimbă viaţa. Am explicat, de asemenea, că schimbarea cadranelor necesită o schimbare mentală, emoţională, fizică şi spirituală şi că, deseori, această schimbare ia mat mult timp decât cel necesar pentru a obţine o diplomă universitară. Mergând mai departe cu explicaţiile, am spus că tatălui meu cel bogat i-au trebuit peste 30 de ani să mă. Învеţe săâgândesc ca o persoană care activează în cadranele P ŞI I şi încă mai învăţ pentru a face faţă mai bine acestora.

f. Tri-îfeşi, de aceea, planul educativ al unei firme de network. Marketing este mai important, decât produsele ei

sau decât planul de recompense, am încheiat eu.

ifu. Prin urmare, ce face ca această schimbare să fie dificilă pentru oameni? întrebă acelaşi cursant.

— Banii, am replicat eu rapid. Banii fac ca schimbarea să fie Ldifieilă, *mkvr. Ce.* Anume? strigă tare un alt cursant. De ce banii fac lucrurile dificile de vreme ce nu costă mult să porneşti afacerea?

— Deoarece angajaţii şi liber profesioniştii veritabili nu muncesc dacă nu obţin bani. La baza personalităţii acestor oameni se află banii.

— Şi ce stă la baza unei personalităţi care activează ca patron sau investitor? întrebă alt cursant, puţin furios pe mine. Vreţi să spuneţi că aceşti oameni nu muncesc pentru bani?

— Ba da, dar o fac într-un mod diferit, am răspuns eu calm. Înţelegând că acum lovisem în nişte valori de bază, adânc înrădăcinate. Atunci când valorile esenţiale ale unei persoane sunt deranjate, rezultatul este deseori mânia.

— Deci, de ce munceşte din greu un patron sau un investitor? întrebă alt cursant, un bărbat de vârstă medie.

— Un Patron va construi sau va crea active... în acest caz, un sistem de afaceri. Un investitor va investi în active sau în sistem.

— Care este diferenţa? întrebă tânăra;

— Uneori nu obţii venituri ani de zile şi alteori niciodată, am răspuns eu calm. Angajaţii şi liber profesioniştii nu vor munci ani de zile fără să fie plătiţi... şi în mod sigur, lor nu le place riscul de a munci ani de zile existând şansa să nu fie niciodată plătiţi. Nu face parte din valorile lor de bază. Riscul şi întârzierea recompensei îi deranjează emoţional.

— întârzierea recompensei? întrebă iar tânăra. Înţeleg teama implicată de risc, dar ce este emoţia aceasta legată de întârzierea recompensei?

— încă o întrebare grozavă, am răspuns eu cu un zâmbet larg. Aceasta este una dintre cele mai importante întrebări pe care le poţi pune în legătură cu inteligenţa emoţională.

— Inteligenţa emoţională? întrebă cursantul care menţionase diploma lui universitară. Este atât de diferită de inteligenţa academică?

— Foarte mult, am replicat eu. În general, oamenii cu o inteligenţă emoţională ridicată se vor descurca deseori mai bine decât cei cu o inteligenţă academică ridicată, dar care au o inteligenţă emoţională scăzută. Şi în parte, aceasta explică de ce unii oameni sunt foarte buni în şcoală, dar nu se descurcă în lumea reală.

Cursantul cu diplomă universitară ridică mâna.

— Deci, majoritatea studenţilor termină facultatea şi încep să caute imediat o slujbă bine plătită în cadranul A. Dar cineva din cadranul P va investi mai mult timp în construirea unei afaceri, iar această persoană poate să nu fie recompensată ani de zile. Aceasta înseamnă întârzierea recompensei?

Am aprobat din cap şi am spus:

— Exact. Când m-am întors din Vietnam, mulţi dintre prietenii şi colegii mei de clasă, care evitaseră serviciul militar, înaintaseră deja în cariera lor. Începuseră să câştige salarii frumoase. În loc să urmez calea lor, mi-am petrecut timpul cu tatăl meu cel bogat învăţând să construiesc afaceri. M-am confruntat cu câteva dezastre financiare de-a lungul drumului. Între anii 1975 şi 1985, m-am luptat şi adeseori am avut eşecuri. Eu şi soţia mea. Kim. Ajunseserăm chiar să nu avem o locuinţă timp de trei săptămâni în acea perioadă... dar nu ne-am întors niciodată în cadranele A sau L. Lucrurile au început să evolueze favorabil prin 1986, iar prin 1994 eram liberi din punct de vedere financiar. În 1994. Ne-am vândut afacerea şi ne-am retras din activitate. Eu aveam 47 de ani şi ea 37. Ajunsesem la stadiul de milionari, aveam

investiţii şi ne realizasem ţelul de a fi liberi din punct de vedere financiar. Colegii mei de şcoală încă mai lucrau, unii încă sperau să câştige între 100.000 şi 250.000 de dolari anual. Aceasta este puterea unei recompense întârziate şi a muncii grele din cadranul P. Construieşti o afacere în loc să-ţi iei o slujbă şi să te agăţi de iluzia siguranţei locului de muncă. În prezent, câştigăm milioane de dolari anual şi practic nu avem nicio slujbă. Lucrăm numai la construirea unor afaceri şi în investiţii.

Aceeaşi persoană, care menţionase diploma universitară, ridică mâna şi spuse:

— Prin urmare, inteligenţa emoţională cuplată cu deprinderi de afaceri pot să fie chiar mai puternice decât educaţia academică.

Am aprobat din cap şi am spus:

— Frumuseţea educaţiei într-un sistem de network marketing constă înfăptui că se axează pe dezvoltarea inteligenţei emoţionale, precum şi a deprinderilor de afaceri.

— Adică să munceşti din greu pentru recompense pe termen lung în loc de recompense pe termen scurt, spuse un alt cursant. Asta înţelegeţi prin recompensă întârziată?

4 Este corect, am răspuns eu. Într-un studiu recent

privind inteligenţa emoţională, s-a constatat că oamenii care au putut accepta deseori întârzierea recompensei au avut o viaţă mai bună şi mai mult succes decât cei care nu au putut accepta acest lucru.

— Opusul recompensei întârziate este dependenţa? întrebă tânăra femeie.

— Acesta este un exemplu, spusei eu. Oamenii care sunt dependenţi nu dispun de nicio rezistenţă emoţională la anumiţi stimuli. Oamenii care au viciul băuturii nu pot spune „Nu” alcoolului. Fizic ţi emoţional, ei doresc cu putere această substanţă, chiar dacă, în mintea lor, poate îşi spun „Nu bea”. Acelaşi lucru este adevărat şi pentru fumători. Poţi să-i spui unui fumător „nu fuma” sau „Fumatul te poate ucide pe tine şi pe cei din jurul tău”. Mental, aceste afirmaţii au sens, dar emoţional şi fizic aceşti oameni nu se pot opri. Când este vorba de viciul lor, aceştia nu pot întârzia recompensa sau să aibă puterea voinţei, cum se mai spune. Oamenii care nu au capacitatea să întârzie recompensa sau sunt dependenţi nu se pot opri când este vorba de mâncare, sex, fumat, alcool, televiziune etc. Dependenţa sau lipsa capacităţii de a accepta întârzierea recompensei este un semn de inteligenţă emoţională scăzută.

— Dar banii creează dependenţă? întrebă un alt cursant.

— Da, banii creează dependenţă pentru mulţi oameni. Cum se pot explica altfel psihozele create în jurul banilor? Unii oameni îşi petrec toată viaţa făcând o muncă ce le displace şi câştigând mai puţin decât au nevoie sau decât ar vrea. Ce mod de a-ţi risipi viaţa! Unii jefuiesc pentru bani. Vorbind de un comportament deviat, alţii se căsătoresc pentru bani, iar alţii se Zgârcesc încercând să pună banii la păstrare. Acestea sunt cu adevărat comportamente deviate psihic după părerea mea.

— Prin urmare, de aceea aţi spus că banii sunt motivul principal pentru care oamenilor li se pare dificil să schimbe cadranele A ŞI L cu P. Tot din cauza *banilor* mulţi nu reuşesc să ajungă în vârful unui sistem de network marketing. Dacă nu văd o mulţime de bani într-un an sau doi, ei renunţă înainte de a schimba cadranele mental, emoţional, fizic şi spiritual, rezumă tânăra femeie, Ei vor mai mult bani şi nu să schimbe cadranele.

— Exact, am răspuns cu entuziasm. N-aş fi putut s-o spun mai bine. Nu toată lumea va fi de acord cu mine şi nici nu mă aştept la asta, dar aşa văd eu lucrurile.

— Prin urmare, de aceea credeţi că educaţia oferită. De sistemele de network marketing este atât de importantă.

În programele lor, vă place latura educaţiei emoţionale sau abordarea inteligenţei emoţionale.

— Da, foarte mult, am replicat. Cum spuneam, tatăl meu. Ca profesor de şcoală, era practic dependent de siguranţa slujbei şi de salariui regulat pentru a plăti facturile. Dacă aceste lucruri erau ameninţate în vreun fel. El nu mai putea gândi clar. Emoţiile lui izbucneau şi spunea lucruri de felul: „Ei bine, trebuie să faci rost de bani. Trebuie să-ţi plăteşti facturile. Nu poţi munci dacă nu eşti plătit”.

— El credea în filantropie? întrebă alt cursant.

— Da, credea în filantropie şi muncea voluntar. Cei doi taţi ai mei erau oameni foarte generoşi. Dar vă rog, nu confundaţi filantropia şi munca voluntară cu construirea unei afaceri şi întârzierea recompenselor financiare. Există diferenţe.

— Spuneţi că tatăl dumneavoastră era dependent de un salariu regulat, spuse alt cursant.

— Da, am răspuns eu. Şi că teama de a nu avea bani a făcut ca tatăl meu cel sărac să aibă ca valoare esenţială siguranţa slujbei şi să simtă nevoia de a avea un salariu garantat în cadranul A. În loc să investească timp în construirea unei afaceri în cadranul P. Aşa cum a făcut

tatăl meu cel bogat.

Absolventul de facultate îşi ridică mâna şi spuse:

— Deci. Ceea ce separă cadranele sunt mai degrabă emoţiile persoaiiei decât pregătirea academică. Acest lucru vreţi să-l spuneţi?

— Da. Dacă cercetezi cei mai faimoşi oameni care au activat în cadranele P ŞI în trecutul recent, oameni ca Henry Ford, fondatorul Finitei Ford Motor Company, Thomas Edison, fondatorul firmei General Electric, Ted Turner, fondatorul canalului de televiziune eNN, 1 Bill Gates, fondatorul firmei Microsoft, Michael Dell, fondatorul firmei Dell Computers, veţi observa că toţi au devenit foarte bogaţi şi că toţi au fost daţi afară din şcoală. Nici măcar unul nu are 0 diplomă universitară.

— Adică spuneţi să nu mai mergem la şcoală? mă provocă absolventul de facultate.

„! Nu... desigur că nu vreau să spun asta. O educaţie iiisfituţâonalizată este mai importantă astăzi ca niciodată. Dar spun căţ tuturor celor care visează să devină întreprinzători ca Bill Gates. Michael Dell sau ca Anita Roddick de la Body Shop Fame, sistemele de neîwork marketing le poate oferi educaţia pe care şcolile tradiţionale nu o pot oferi. Este educaţia mentală,

femoţională, fizică şi spirituală necesară pentru cadranele P ŞI I.

Care este costul construirii unei afaceri în cadranul P?

Cursul pe care-l ţineam pentru acest grup religios era pe sfârşite. Mai aveam o jumătate de oră, aşa că am cerut să aflu dacă mai sunt întrebări.

— Deci, cât costă să construieşti o afacere în cadranul P? întrebă o altă persoană. Să presupunem că nu vreau să merg pe calea network marketingului şi vreau să-mi pun pe picioare propria firmă în cadranul P. Cât m-ar costa?

M-am gândit puţin la întrebare şi apoi am spus:

— Minim cinci ani şi 5 milioane de dolari. Asta nu include norocul, evoluţia pieţelor, experienţa, educaţia, însuşirile proprii şi o bună sincronizare.

— Am cinci ani, dar n-am 5 milioane de dolari. Cum obţin banii? întrebă un participant.

— Există multe moduri de a-i obţine, am spus eu. Dar iarăşi, acest lucru face parte din educaţia dumneavoastră pentru cadranul P ŞI I. Permiteţi-mi să evidenţiez din nou ceva pentru dumneavoastră.

— Ce anume? întrebă participantul.

— *Problema banilor* este cea care vă opreşte pe

majoritatea dintre dumneavoastră. Aproape că pot să aud strigătul dumneavoastră mental şi emoţional: „5 milioane de dolari?!? Făcând o pauză m-am uitat în jurul sălii şi am putut vedea răspunsul în majoritatea ochilor participanţilor. Am spus bine? am întrebat eu. Banii. Sunt cei care vă opresc de la acţiune.

Câţiva au aprobat din cap. Câţiva s-au uitat la mine. În final, un tip mai curajos, unul dintre cei care aprobase din cap, spuse:

— Vreţi să spuneţi că nevoia de bani ne ţine în cadranele A ŞI L? Dar nevoia de bani nu v-a oprit pe dumneavoastră.

Am aprobat în tăcere. Am făcut o pauză şi apoi am spus încet:

— Şi de aceea recomand sistemul educativ al firmelor de network marketing. Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat de la tatăl meu cei bogat a fost aceea că lipsa banilor nu trebuie să mă oprească niciodată din a realiza ceea ce vreau. Dacă poţi învăţa acest lucru, atunci ai învins dependenţa de bani. Puterea care controlează vieţile celor mai mulţi oameni.

— Prin urmare, chiar dacă nu aveaţi niciun ban. Puteaţi găsi cele 5 milioane de dolari pentru a construi o afacere?

valoarea ACCESL UU într-o afacere din cadranul p

5.7

— Am făcut asta de multe ori. De fapt, numai asta fac, şi astăzi. Diferenţa este că am fost instruit de tatăl meu cel bogat cum s-o fac. Dacă vreţi să investiţi 10 – 20 de ani din viaţa dumneavoastră şi să riscaţi milioane de dolari învăţând cum s-o faceţi, atunci mergeţi pe acest drum. Porniţi de la zero. Dar dacă vreţi să vă păstraţi slujba regulată şi să învăţaţi cum să obţineţi bani în timpul dumneavoastră liber, fără să vă asumaţi multe riscuri şi cheltuieli, atunci găsiţi o firmă de network marketing care vă poate educa să gândiţi ca o persoană din cadranul P ŞI I.

Aţi vrea să-mi fiţi mentor?

Pe când îmi culegeam notiţele şi mă pregăteam să părăsesc sala, un participant ridică mâna şi spuse:

— Aţi vrea să-mi daţi o slujbă în firma dumneavoastră astfel încât să-mi puteţi fi mentor?

M-am oprit şi am pus jos notiţele. Făcând tot ce puteam ca să-mi ţin emoţiile sub control, am făcut o pauză, m-am uitat în tavan şi am început să răspund. Sala era într-o linişte mormântală pentru că ei ştiau că întrebarea mă pune într-o situaţie dificilă.

— Primesc deseori scrisori de la oameni care-mi spun: „Mi-a plăcut cartea dumneavoastră *Cadranul banilor*”. Apoi spun ceva de felul: „Am o idee. Tot ce trebuie să faceţi este să-mi daţi 1.000$ şi Vă voi împărtăşi ideea astfel încât să devenim parteneri”. Sau îmi scriu şi îmi spun ceva asemănător cu ceea ce mi-a spus adineauri acest domn: „Vă rog să-mi daţi o slujbă, astfel încât să pot-petrece mai mult timpcu dumneavoastră şi să deveniţi mentorul meu”, De ce nu aş vrea să plătesc un partener cu 1.000S> pentru ideea lui sau să fiu mentorul cuiva care are nevoie de o slujbă? am întrebat grupul.

kfi A aripat o lungă tăcere pe când oamenii se foiau gândindu-se la întrebarea pe care le-o pusesem. Într-un sfârşit, o persoană mai cţiptjoasă a ridicat mâna şi a întrebat:

„— Ei bine, ce este rău în a plăti pe cineva pentru ideea lui î

Dt. Bună întrebare, am spus eu. Mai întâi, există o grămadă dă. ţijei. Toţi cei pe care îi cunosc au în cap câte o idee care Hlfază mai multe milioane de dolari. Problema este că

t

joritatea oamenilor nu ştiu cum să transforme acea idee

în Ffijane de dolari. Dar de ce nu i-aş plăti acelei persoane 1.000$ pentru ideea ei?

Absolventul de facultate ridică mâna şi spuse:

— Pentru că nu vreţi să fiţi partenerul acelei persoane?

— Este Mevărat, am spus eu. Nu vreau să intru în parteneriat cu – oameni care au nevoie de bani. Oamenii care vor să fie mai întâi plătiţi aparţin în general, cadranului A sau L. Aş plăti oameni care să lucreze în cadranele A sau L. Dar nu ca să fie partenerii mei în cadranele P ŞI I.

— Asta nu este cinstit, afirmă sus şi tare o altă persoană. Ar trebui să fii plătit dacă aduci o contribuţie.

— Sunt de acord, am spus eu. Dar problema este *când* eşti plătit. Un angajat sau un liber profesionist veritabil trebuie să fie plătit.

Ei îşi vor garanţia. Dar un patron sau un investitor veritabil este plătit numai dacă afacerea a fost construită şi are succes.

I-am lăsat apoi să se gândească puţin. Încet, am început să spun concluziile finale.

— Vedeţi, mulţi oameni îmi scriu că le-a plăcut cartea mea *Cadranul banilor.* Dar mă tem că majoritatea nu prind cea mai importantă idee din carte. Iar cea mai importantă idee se află în lecţia nr. 1. Cine îşi aminteşte despre ce era vorba în lecţia nr. 1!?”

Din nou s-a lăsat liniştea. În final, un participant a scos cartea şi a desefiis-o la lecţia nr. 1. Primalecţie din cele şase spune că: „Oamenii bogaţi nu muncesc pentru bani”.

Aprobând din cap, am spus:

— Vă amintiţi că eu lucram pentru 10 centi pe oră? Vă amintiţi cum am cerut eu o mărire de salariu? Şi vă amintiţi cum tatăl me cu cel bogat mi-a luat şi cei 10 centi pe oră spunându-mi să muncesedegeaba?

Majoritatea participanţilor au aprobat din cap.

— Dar dacă nu munceşti pentru bani, pentru ce munceşti? întrebă un participant!

— Vreau *să construiesc active* pentru că asta face o persoană care activează în cadranul P. Sau muncesc din greu *să achiziţionez active.* Este ceea ce face o persoană din cadranul I. O dată ce obţin acele active, ele vor lucra din greu ca să-mi dea bani... dar eu nu voi lucra doar pentru bani. Trebuie să am active. De aceea, muncesc doar ca să construiesc sau să achiziţionez active... active care la rândul lor mă fac tot mai bogat în timp ce ei muncesc tot mai puţin. Asta face un om bogat, în timp ce săracii şi clasa de mijloc muncesc din greu pentru banii lor şi apoi *cumpără pasive* în loc *să investească în active.*

— Atunci ce fel de active sunt într-o afacere de network

marketing? întrebă o tânăra.

— Oh, Doamne, am strigat eu. Mulţumesc pentru că mi-oi amintit. Aproape că uitasem să termin ceea ce am început să spun. Vă. Amintiţi afirmaţia mea că sunt necesare două motive pentru a avea succes în afacerile de network marketing?

Cursanţii aprobară din cap.

— Am vorbit despre motivul numărul 1 care se referă ia a te ajuta pe tine însuţi. Este corect? am întrebat eu.

— A te ajuta pe tine să ajungi în cadranul P. Asta vreţi să spuneţi? întrebă un participant.

— Este corect, am spus eu. Şi care este ce! de-al doilea motiv? am întrebat eu.

— Să ajuţi pe alţii, spuseră la unison mai mulţi participanţi.

— Să-i ajuţi pe alţii ca să facă ce? am întrebat.

A urmat un moment de linişte.

— Să-i ajuţi pe alţii să facă bani? s-a aventurat cineva în final. F Am zâmbit şi am scuturat din cap.

— Iar problema aceasta a banilor. Frumuseţea sistemului de network marketing este că nu câştigi prea mulţi bani dacă nu-i ajuţi pe alţii să părăsească primele cadrane A ŞI L şi să aibă succes în cadranele P ŞI I. Dacă te

concentrezi să-i ajuţi pe alţii, atunci vei avea succes în afacere. Dar dacă vrei numai să înveţi să fii patron sau investitor, atunci un sistem veritabil de network marketing nu (va funcţiona pentru tine. Poţi merge la fel de bine la o şcoală tradiţională de afaceri care se concentrează numai pe educarea ta ca viitor patron.

— Deci, dacă mă alătur unei afaceri de network marketing, sarcina mea este să reuşesc să trec în cadranele P şi I, şi să-i fac şi pe alţii să reuşească?

— Sistemul nu va lucra pentru tine dacă nu ai în minte ambele sarcini. Frumuseţea afacerilor de network marketing constă în faptul că vrei să creezi active, care nu sunt altceva decât alte persoane care lucrează în cadranul P sub coordonarea ta, iar sarcina lor este să atragi alte persoane care să muncească în cadranul P pentru ei. În afacerile tradiţionale, patronii se concentrează doar pe atragerea unor angajaţi şi liber profesionişti care să muncească pentru ei, am adăugat eu.

Absolventul de facultate spuse:

— Prin urmare, aceasta înseamnă că sistemul corporativ tradiţional este adevărata piramidă. Este o piramidă pentru că există doar câţiva proprietari şi investitori în vârf şi o mulţime de angajaţi şi liber profesionişti la bază. Un

sistem de network marketing este o piramidă inversată, ceea ce înseamnă că principalul său obiectiv este să aducă cât mai mulţi oameni de tipul P3în vârf.

— Excelent, am replicat eu. Tipul de afacere pe care am învăţat să-l construiesc este cu mine în vârf şi cu mulţi angajaţi şi liber profesionişti la bază. Şi de aceea, în firma mea, recomand cu căldură tuturor angajaţilor să activeze cu normă parttime în afaceri de network marketing, în timp ce lucrează cu normă întreagă la firma mea.

— Atunci, de ce nu puneţi pe picioare propria dumneavoastră firmă de network marketing? întrebă un tânăr.

— Am cercetat această idee, dar, în final, am înţeles că este mult mai uşor să susţin organizaţiile existente decât să creez una nouă. Am încercat să vă spun că, dacă vreţi într-adevăr să folosiţi o idee proprie pentru a construi o afacere în cadranul P. Atunci luaţi cartea mea *Ghidul de investiţii al tatălui* şi citiţi despre ce înseamnă să creezi o afacere în cadranul P. Apoi hotărâţi-vă dacă vreţi într-adevăr să transformaţi ideea dumneavoastră de milioane de dolari într-o afacere de milioane de dolari. Încă mai puteţi alege.

O altă participantă ridică mâna şi spuse:

— Deci, una dintre piramide îşi are baza pe pământ şi o alta în aer... Ca o piramidă întoarsă cu vârful în jos. O piramidă care te trage în sus în loc să te împingă în jos.

— Este valabil pentru mine, am spus eu. Afacerile de network marketing ne oferă tuturor accesul la ceea ce era doar domeniul bogaţilor. În prezent, singura problemă este: „Vrei cu adevărat să fii bogat?”

NETWORK MARKETING 5

Valoarea nr. 4: Valoarea investiţiilor făcute după modelul celor bogaţi

„Puteţi să-mi spuneţi cum pot cumpăra proprietăţi imobiliare fără să dau niciun ban?”

Sunt mereu surprins cât de des mi se pun întrebări de acest gbfit Ştiu că există asemenea investiţii, dar mă uimeşte de ce atât de mulţi oameni caută investiţii fără bani. Am aflat că motivul pentru care oamenii caută investiţii imobiliare pentru care să nu *fit* nevoie să pună banii jos este acela că nu au ce să dea.

De asemenea, sunt întrebat adesea: „Am 50.000$ de investit, în ce să investesc?”

Răspunsul meu iniţial este: „Doar atât aveţi de investit?” Cu alte cuvinte, este acesta tot capitalul pe care-l ai de investit?”

Şi cel mai adesea răspunsul este: „Da. Asta este tot ce am”. Jzaspunsul meu obişnuit pentru oameni care nu au bani, şauau puţini bani de investit este: „Discutaţi cu câţiva planificatori înâân-şi rereaţi un plan de investiţii pe termen lung”. Le explic: {(& investi înseamnă a planifica”. Primul lucru în care trebuie să ifwjbstească o persoană este un plan, înainte de a-şi investi banii şi apbi? persoana respectivă trebuie să urmărească planul.

Investiţii pentru cei bogaţi

Îşijliti orice oraş, există cartiere pentru oameni bogaţi, cartiere pentru clasa mijlocie şi cartiere pentru săraci. Acest lucru este valabi! în toată lumea. Acelaşi lucru este valabil şi pentru investiţii.

Recomand oamenilor să cerceteze network marketingul pentru avantajele de investiţii pe care aceste afaceri le oferă. Oamenii care au succes în afaceri de network marketing îşi pot permite să investească în aceleaşi investiţii în care investesc cei foarte bogaţi. Cei mai mulţi oameni din cadranele A ŞI L nu-şi pot permite să investească acolo unde investesc bogaţii pentru că, pur şi simplu, nu câştigă destui bani.

În Statele Unite, Comisia pentru titluri de valoare şi bursă impune un salariu anual de cel puţin 200.000$

pentru un individ şi 300.000$ anual pentru un cuplu, precum şi o avere netă de peste 1.000.000$. Acestea sunt cerinţele minime ca să fii considerat investitor acreditat şi pentru a te califica pentru investiţiile celor bogaţi. Mai puţin de 4% dintre ameri, e, ani satisfac aceste cerinţe. Această înseamnă că numai unor puţini oameni li se permite să investească în cele mai profitabile investiţii din lume... încă un motiv pentru care bogaţii devin şi mai bogaţi.

Două motive pentru a investi

În cea de-a treia carte din seria *Tatăl bogat*, *Ghidul de investiţii al tatălui bogat,* mă ocup de două probleme de bază în legătură cu banii: problema de a nu avea bani suficienţi şi problema de a avea *prea mulţi* bani. Rezultă că există, de asemenea, două motive esenţiale pentru a investi:

1. Oamenii investesc pentru că *nu au destui bani.*, p
2. Oamenii investesc pentru că au *prea mulţi bani.*

Cu ani în urmă, tatăl meu cel bogat a început să-mi vorbească despre aceste două probleme de bază în legătură. Cu banii. El spunea: „Toată lumea are probleme cu banii... chiar şi cei bogaţi. Săracii au probleme pentru

că nu au destui bani, iar bogaţii au probleme pentru că au prea mulţi bani. Ce fel de probleme vrei. Să ai când o să creşti mare?" Nu-i nevoie să spun că îmi făceam planuri să am probleme pentru că am, prea mulţi bani.

Tatăl meu cel bogat mai spunear „Oamenii care au crescut într-o familie care nu avea destui bani gândesc adesea că *a nu avea destin bani* este singura problemă în legătură cu banii".

Unu! dintre avantajele pe care le-am avut cu un tatu bogat şi unul sărac este acela că am putut vedea ambele tipuri de probleme 4n legătură cu banii. Tatăl meu cel sărac spunea adesea: „Aş vrea să am bani de investit, dar nu câştig destui bani pentru asta". Iar tatăl meu cel bogat spunea: „Trebuie să găsesc mai multe investiţii pentru că am prea mulţi bani. Dacă nu investesc banii care-mi prisosesc, guvernul mi-i va lua prin impozite".

A investi când ai prea mulţi bani

Acum câteva luni, ţineam un curs de investiţii în faţa conducătorilor unei firme de network marketing şi a familiilor lor. Erau aproape 200 de oameni în sală. Liderii firmei m-au invitat să pfedau grupului despre cum se fac investiţiile pentru că mulţi dintre ei aveau bani în exces şi problema era că, în loc să-i investească, pur şi simplu îi

risipeau. După cum mi-a spus unul dintre lideri: „Facem o treabă bună învăţându-i pe oameni cum să fie proprietari de afaceri cu succes în cadranul P, dar nu-i învăţăm ce să facă cu banii lor în cadranul!”

O dată ce grupul a înţeles puterea care vine din utilizarea avantajelor ambelor cadrane P ŞI I, li s-a deschis o întreagă lume inedită de posibilităţi financiare. Pentru mulţi dintre ei, lumina a pătruns până acolo încât au putut vedea în sfârşit imperiul magic al banilor.

dadsesiunea i§jşsferuire din curşffl dimineţii a fost destul de simplă, Hfepfezentânii pelegerea mea obişnuită pentru a crea o imagine generală a diverselor strategii de investiţii. Apoi. Am solicitat diâpsanţii să participe la jocul meu educativ CASHFLOW 101. Câţiva erau deja experţi în acest joc, aşa că au mers mai departe jucând CASHFLOW 102, care este jocul avansat al investitorilor. «Mf după ce am terminat jocul, am petrecut o oră chestionând jucătorii ca să aflu ce au învăţat. Conversaţia era vioaie şi animată. Iâiă-câteva comentarii:

„Mi-am văzut întreaga viaţă financiară trecându-mi prin faţa

— ochilor ca într-o străfulgerare. Acum ştiu că pot să încetez să-mi apfcuaiădtmnistrez banii aşa cum fac

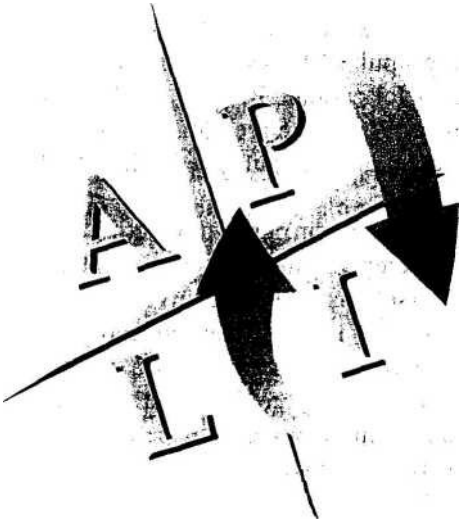
oamenii săraci. Am învăţat e! sfârşit să-mi administrez banii ca o persoană bogată". HJffippiarn înţeles că am nevoie de un Nou economist. Cel pe filhiteare-T am este un bun contabil, dar nu un investitor".

3. „A fost un joc dificil... dar a fost ca în viaţa reală. Vreau să schimb felul în care trăiesc în viaţa reală. Nu are niciun sens să câştigi bani şi apoi să-i risipeşti în vânt. Voi trata banii pe care îi câştig cu mai mult respect".

4... Sunt fericit că cineva m-a învăţat, în sfârşit, cum să fac banii să muncească din greu pentru mine, în loc să muncesc eu din greu pentru ei. Acest joc mi-a schimbat viaţa".

5. „Jocul a fost bun pentru că am putut să-mi văd trecutul, prezentul şi viitorul... iar viitorul meu va fi foarte diferit de trecut şi prezent".

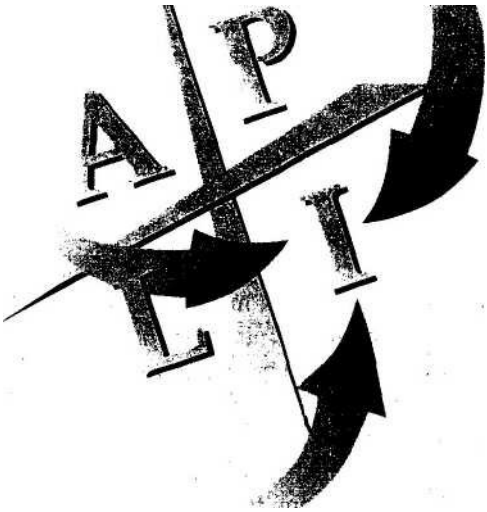
În sesiunea de după-amiază, am abordat mai profund planificarea strategică. Arătând spre cadranele P ŞI I am spus: „Vom vorbi despre cum putem să valorificăm puterea acestor cadrane".



Unul dintre participanţi a ridicat mâna şi a spus:

— Vreţi să spuneţi că există strategii de investiţii diferite pentru cadrane diferite?

— Absolut, am spus eu. Cu ani în urmă, tatăl meu cel bogat a desenat cadranele şi apoi a desenat săgeţi aşa cum fac eu acum”.



— Ce reprezintă această diagramă? a întrebat acelaşi participant.

— Reprezintă, pur şi simplu, modul în care investesc diversele cadrane. Oamenii din cadranul A, adică angajaţii, vor dori adesea investiţii sigure, la fel cum pentru ei are valoare o slujbă sigură cu un plaţi de pensii bun. Dacă investesc pe cont propriu, mulţi vor investi în fonduri mutuale. Aceşti oameni vor folosi deseori cuvinte ca – diversificare, investiţii pe termen lung şi costul mediu al dolarului". Dacă vor puţin mai multe emoţii, vor merge la un cazino sau vor cumpăra nişte bilete de loterie... dar, în majoritatea cazurilor, investiţiile lor sunt sigure sau cel puţin aşa speră.

vu Dar cadranul L investeşte diferit? întrebă un alt participant.

— Un investitor veritabil din cadranul L, adică cineva care pf ofensează liber sau este mic întreprinzător va investi în ceea ce ou* numesc metodă de investiţii „hands-on” (care nu-ţi scapă din mâini). Fiind nişte împătimiţi ai muncii, aceşti indivizi vor investi feătâre; Deci, dacă investesc în proprietăţi imobiliare, o vor face Ijpfes ea în imobile care trebuie reparate pentru că le place să v”. Oveze. De asemenea, vor administra şi vor vinde proprietăţile imobiliare pe cont propriu pentru a economisi onorarii şi comisioane. Dacă o toaletă se strică, o repară ei. Acest investitor va cumpăra rareori mai mult de două sau patru unităţi de închiriat. Orice depăşeşte 50 de unităţi de închiriat ar necesita probabil o investiţie prea mare şi ar fi prea dificil de întreţinut complet de unul singur, mai ales când este vorba de repararea toaletelor. Dacă investesc în acţiuni, aceşti indivizi cărora le place să facă totul pe cont propriu vor face tranzacţii pe o zi cu opţiuni sau vor citi ziarele financiare, vor urmări ştirile despre investiţii la televizor şi-şi vor alege singuri acţiunile pe care le cumpără.

— Prin urmare, care este diferenţa dintre modul cum

investeşte un patron din cadranul P şi modul cum investeşte un mic întreprinzător din cadranul L? întrebă alt participant. Întreb pentru că ce aţi spus dumneavoastră mai devreme mă deranjează.

— Ce am spus ca să vă deranjeze? am întrebat eu.

— Pentru că sunt tocmai individul acela care deţine două apartamente de închiriat şi care repară toaletele. Şi mai sunt individul care încearcă să-şi aleagă acţiunile citind ziarele financiare şi privind ştirile financiare la televiziune. Ceea ce aţi spus este că aparţin cadranului P, dar încă investesc ca în cadranul L.

A investi ca un om foarte bogat

— S-ar putea să fie aşa, am spus eu râzând. Cel puţin sunteţi activ şi investiţi şi nu este nimic rău în a investi ca o persoană din cadranul L. Dar eu am venit astăzi aici pentru a vă spune că aveţi potenţialul pentru a investi aşa cum investesc cei foarte bogaţi, doar pentru că aveţi curajul să activaţi în cadranul P.

— Adică vreţi să spuneţi că îmi pierd timpul investind în modul în care o fac, comentă persoana care recunoscuse că era un investitor din cadranul L.

— N-aş spune că pierdeţi timpul pentru că, în fond, câştigaţi experienţă, dar aş spune că nu vă concentraţi

spre valorificarea potenţialului pe care-l aveţi.

— Ce vreţi să spuneţi prin valorificarea potenţialului pe care-l avem? întrebă o femeie cam de vârsta mea care stătea în fundul sălii.

— Majoritatea oamenilor foarte bogaţi din lume care au reuşit prin forţe proprii şi-au câştigat banii valorificând puterea ambelor cadrane, P ŞI I.

— Vreţi să spuneţi că există oameni care activează numai în cadranul P şi alţii numai în cadranul I? întrebă aceeaşi femeie.

— Sigur că da, am spus eu. La fel cum sunt oameni care activează doar în cadranul A sau L. De fapt. Mulţi oameni care lucrează în afaceri de network marketing activează cu adevărat doar într-un singur cadran... şi de aceea am fost invitat aici. Pentru a vă învăţa cum să valorificaţi puterea ambelor cadrane.

— Vreţi să spuneţi că nu valorificăm la maxim potenţialul pe care-l avem? întrebă o femeie.

— Exact. Dacă mai mulţi oameni ar înţelege cu adevărat potenţialul afacerilor de network marketing şi puterea cadranului I, atunci mai mulţi ar intra în astfel de afaceri. Unind puterea cadranelor P ŞI I veţi dobândi aceeaşi putere pe care o au cei foarte bogaţi... de fapt, tocmai

asta i-a făcut pe majoritatea să fie foarte bogaţi. Vorbiţi despre construirea unei afaceri când aţi putea vorbi despre educarea oamenilor asupra modului în care pot deveni bogaţi sau foarte bogaţi.

— Şi ce înţelegeţi prin oameni foarte bogaţi? întrebă un participant.

— Unii oameni care câştigă 150.000$ pe an şi au un portofoliu de investiţii sau un plan de pensie în valoare de 5 milioane de dolari se pot considera oameni bogaţi. Dar publicaţia *Forbes* defineşte un om bogat ca având venituri de un milion de dolari anual şi preferabil fără să muncească. Definiţia tatălui meu cel bogat pentru un om foarte bogat spune că acesta trebuie să câştige cel puţin 1 milion de dolari pe lună. El nu s-a încadrat chiar în această categorie, dar a fost foarte aproape. Eu am atins nivelul definit de Forbes pentru oameni bogaţi, iar acum lucrez ca să devin foarte bogat. Toţi aveţi potenţialul să deveniţi foarte bogaţi dacă valorificaţi puterea financiară a ambelor cadrane, P ŞI I. De aceea, *Ghidul de investiţii al tatăui bogat* a fost scris într-adevăr pentru dumneavoastră. Majoritatea investitorilor din cadranele A ŞI L nu au atât de multă putere.

u i Cursanţii stăteau în tăcere. După câteva momente,

un tânăr arătos ridică mâna şi întrebă:

fi „i Vreţi să spuneţi că noi nu spunem ce trebuie şi cui trebuie?

Am aprobat din cap şi am spus:

— Văd mereu oameni care intră în afacere pentru că au nevoie de/basiujbă sau de bani... iar organizaţia dumneavoastră face un încru grozav încurajându-i, dându-le speranţă şi învăţându-i cum să-şi construiască propria afacere. Acesta este un serviciu foarte important oferit de organizaţia dumneavoastră. Dar, adeseori, nu-i vorbiţi persoanei care are deja succes financiar, dar care a atins un punct mort al puterii de a câştiga. Cineva poate câştiga deja 150.000$ până la 250.000$ anual, dar îşi dă seama că a atins plafonul maxim al câştigurilor. Mulţi liber profesionişti se află în această categorie. Ei nu pot câştiga mai mult, pur şi simplu, pentru că le lipseşte mecanismul pe care-l oferă afacerile din cadranul P.

— Le vorbim în acest fel multor oameni şi câţiva ni se alătură, intră în discuţie un participant puţin în defensivă.

— Ştiu că faceţi asta şi nu vreau să arăt că vă subapreciez eforturile. Dar vă pot spune că, atunci când am fost abordat pentru a mă alătura acestei afaceri, nimic nu mi-a părut cu adevărat interesant. Construiam deja o

afacere de succes şi eram pe cale să devin milionar. Dacă mi s-ar fi spus că aş fi putut ajuta alţi oameni să se ridice şi nu să-i împing la o parte, poate că aş fi fost mai interesat. Ajutându-i pe alţii să aibă succes, eşti în măsură să devii foarte bogat în această afacere.

A urmat din nou o tăcere. Într-un sfârşit, cineva mai curajos ridică mâna şi spuse:

— Vreţi să spuneţi că a **fi** milionar nu-i o treabă chiar aşa. De grea?

Am răspuns:

— Cred că ai putea spune şi aşa. Am continuat: A fi milionar este un lucru bun, dar nu este un lucru aşa de neobişnuit în zilele noastre. Mulţi sportivi profesionişti, ca jucătorii de fotbal, sunt milionari. Acum există multe căi spre a deveni milionar, dar. Numai câteva pentru a deveni foarte bogat... şi dumneavoastră aveţi potenţialul necesar. 4 s

— Deci, ce ne lipseşte? întrebă tânăra femeie care pusese şi întrebarea anterioară.

— Sistemul în care lucraţi are potenţialul să vă facă foarte bogaţi... ca Michael Dell. Am scos din nou cartea *Ghidul de investiţii al tatălui bogat* şi arătând spre ea, am spus: Am scris această carte pentru oameni ca voi...

oameni care au voinţa necesarăisă devină bogaţi... şi poate foarte bogaţi. Dar trebuie să vă. Gândiţi că este posibil să deveniţi bogaţi... iar calea constă în utilizarea ambelor cadrane, P ŞI I.

— Trebuie să ne gândim că este posibilă o asemenea bogăţie? întrebă o tânără. U

Aprobând din cap, am spus:

— Dacă nu crezi că este posibil, atunci îţi închizi mintea şi chiar nu mai este posibil.

— Şi cum începem să credem că este posibil? întrebă aceeaşi femeie.

— Prin auto-educaţie. Începeţi cu această carte. Să ştiţi că tot ce scrie în ea este posibil şi pentru dumneavoastră... dacă studiaţi şi vă dăruiţi. Unii oameni care citesc această carte pot fi dezamăgiţi pentru că atingerea statutului de om foarte bogat nu este posibilă pentru ei. Foarte puţini oameni din cadranele A ŞI L au acces la puterea de tracţiune financiară la care aveţi acces dumneavoastră.

— De ce se întâmplă asta? întrebă un participant.

Puterea mecanismului

— Am spus-o mai înainte şi o spun din nou. În majoritatea cazurilor, oamenii din cadranele A ŞI L nu dispun de unul dintre cele mai importante elemente în

afaceri... şi acest element este *mecanismul.*

— Ce înţelegeţi prin *mecanism*?

— *Mecanismul* se poate referi la multe lucruri. Ceea ce vreau eu să spun este că aveţi puterea să câştigaţi tot mai mult muncind tot mai puţin. În majoritatea cazurilor, o persoană care activează în cadranele A sau L trebuie să muncească tot mai mult dacă vrea să câştige mai mult. Problema este că aceşti oameni vând o marfă finită, timpul lor. Există numai un număr finit de ore într-o zi... aşa că angajaţii şi liber profesionişti pot câştiga zilnic numai până la un anumit plafon.

— Noi spunem acest lucru oamenilor, aşa că, de ce afirmaţi *dumneavoastră* că noi *nu spunem!* întrebă tânărul cel arătos.

— Trei dintre dumneavoastră au încercat să mă atragă în afacere, am răspuns eu. V-am lăsat pe toţi trei să-mi spuneţi de ce m-aş alătura afacerii voastre şi toţi mi-aţi explicat foarte bine. Toţi mi-aţi vorbit despre posibilitatea *construirii unei afaceri* şi a câştigării unor bani buni.

— Şi ce este greşit în asta? întrebă tânărul. Asta facem noi şi asta faceţi şi dumneavoastră. Nu-i aşa?

— Da, eu construiesc afaceri... dar eu nu construiesc o afacere doar de dragul banilor. Afacerea înseamnă active.

A construi o afacere înseamnă muncă grea şi mie nu-mi place să muncesc din greu. M-am născut şi am crescut în Hawaii. Sunt, prin natura mea, leneş şi îmi place să am timp liber. Mai degrabă aş sta pe plajă sau aş face surf. Asta înseamnă distracţie pentru mine. Refuz să lucrez în cadranele A ŞI L... pentru că sunt leneş.

— îmi scapă ceva, spuse tânărul, întrebându-se dacă nu vreau să-l duc de nas. Sunteţi leneş, dar munciţi din greu să vă construiţi o afacere. Nu prea are sens.

— Ce spun eu are sens dacă înţelegi că eu nu sunt cu adevărat un om de afaceri. Eu sunt un investitor şi îmi place stilul de viaţă pe care mi-l pot permite datorită investiţiilor mele.

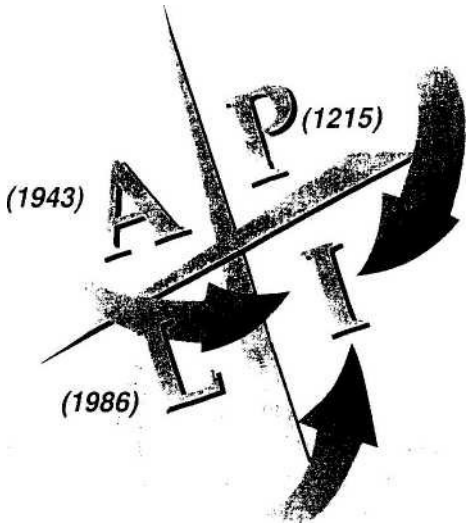
— Prin urmare, o dată ce afacerea a fost pusă pe picioare şi funcţionează, sunteţi liber să investiţi în afaceri imobiliare, acţiuni, titluri de valoare şi în alte afaceri, spuse încet tânărul. Construirea unei afaceri vă oferă cele două ingrediente de care are nevoie un investitor: timp şi bani.

— O mulţime de timp şi o mulţime de bani, am spus eu calm. Şi nu-mi pierd timpul investind în câteva apartamente şi reparând toalete, sau încercând să aleg acţiuni. Acelea sunt investiţii pentru cadranul L, ceea ce

poate însemna şi mic investitor. Iar majoritatea micilor investitori încearcă să investească pentru a câştiga bani. Ei încearcă să investească pentru că nu au destui bani. Eu investesc din cadranul P pentru că am prea mulţi bani. Şi pentru că am prea mulţi bani, guvernul mă forţează pe diverse căi să-mi investesc banii sau dacă nu, îi pierd prin impozite. Oamenii care activează în cadranul A nu dispun de nicio alegere. Guvernul le impozitează veniturile înainte ca ei să le încaseze, astfel încât au puţine şanse să investească. Având în vedere că am mulţi bani şi am ocazia să-i investesc înainte să fie impozitaţi, îi investesc în proprietăţi mari, în tranzacţii importante cu acţiuni şi în alte afaceri. Construiesc o afacere astfel încât să am bani pentru a-i investi în acele afaceri în care numai cei bogaţi investesc... şi aşa devin foarte bogat.

— Investiţi numai în construirea unei afaceri din cadranul P pentru că vreţi bani ca să-i investiţi. Asta aţi spus?

— Nu tocmai. La suprafaţă pare aşa, dar daţi-mi voie să încerc să vă explic ceva care este puţin mai complicat pentru dumneavoastră. Am desenat apoi diagrama cadranului banilor şi am spus:



— Vă amintiţi povestea tatălui meu ce! bogat care-mi explica această diagramă pe când eram un băieţel?

Cursanţii aprobară din cap.

— Şi cine îşi aminteşte importanţa datelor 1943,1986 şi 1215?

— 1215 este anul când s-a semnat Magna Carta, se oferi să spună o tânără. Este anul în care cei bogaţi i-au luat puterea regelui John al Angliei. De atunci încolo, cei bogaţi au făcut legile.

— Foarte bine, am spus eu. Prin urmare, având posibilitate de alegere, vreau să investesc din cadranul P pentru că patronii de afaceri beneficiază de cele mai bune

legi pentru a investi, pur şi simplu pentru că ei fac legile. Continuaţi.

— America a fost întemeiată printr-o revoltă contra impozitelor care a început în 1773 cu Petrecerea ceaiului din Boston. America s-a dezvoltat rapid pentru că era o naţiune unde nu se percepeau impozite. În 1943, legea a fost schimbată şi tuturor angajaţilor din America li s-au reţinut impozite din salariu. Cu alte cuvinte, guvernul era plătit înaintea angajaţilor.

— Aţi reţinut bine, am remarcat eu, uimit că cineva îşi aducea aminte despre discuţia mea privind istoricul taxelor. S-a spus că plata taxelor era o datorie patriotică din cauza celui de-al doilea război mondial, dar muncitorul din cadranul A era cel care plătea majoritatea impozitelor. Oamenii care activau în cadranul L ŞI P încă deţineau controlul asupra cuantumului şi datei plăţii impozitelor lor.

Continuând, tânăra spuse:

— în 1986, legea impozitelor s-a schimbat şi a afectat negativ, în mincipal, oamenii din cadranul L. Mai exact doctorii, avocaţii, inginerii, arhitecţii, contabilii şi alţi profesionişti. Se pare că cei bogaţi au schimbat din nou regulile pentru a-şi favoriza propriul cadran. Cei bogaţi câştigă mai mulţi bani, dar plătesc mai puţine impozite,

pur şi simplu, pentru că operează din cadranul P.

Avantajul cadranului P se află în cadranul I

— Vă mulţumesc pentru atenţie, am spus eu. Nici eu nu puteam s-o spun mai bine. De aceea construiesc afaceri în cadranul P şi nu în cadranul L. Dar ideea esenţială este că a activa doar în cadranul P nu este suficient. Nu-ţi oferă întreaga putere a cadranului P.

— Cadranul P nu este suficient? repetă un participant pe un ton confuz.

— Nu, am răspuns eu. Există mulţi oameni care au construit afaceri în cadranul P, dar nu toţi folosesc puterea acestui cadran.

— De ce se întâmplă asta? întrebă acelaşi participant.

— Pentru că adevărata putere a cadranului P se găseşte de fapt în cadranul I, am spus eu.

Cursanţii au rămas în tăcere până când cineva a întrebat în sfârşit:

— Ne puteţi explica ce vreţi să spuneţi?

— Aş putea, am spus eu, dar această discuţie ar lua mult mai mult timp decât am astăzi. Pentru moment, aminti. ţi-vă doar că legile fiscale favorizează cadranul P prin cadranul I.

Sala stătea în linişte. Câţiva erau stârniţi de idee, în timp

ce alţii erau cam nedumeriţi. Aş spune că mulţi dintre ei nu voiau să meargă dincolo de o afacere în cadranul P. O participantă ridică mâna şi confirmă ceea ce gândeam. Ea spuse:

— Dar ce se întâmplă dacă tot ce vreau să fac este să construiesc o afacere. Trebuie să şi investesc după asta?

— Nu, am spus eu. Înţeleg că poate aceste probleme vă împovărează acum. Dar când ai un surplus de bani de felul celui pe care-l au bogaţii, veţi fi fericiţi că aţi ales cadranul P pentru a munci din greu în cadrul lui.

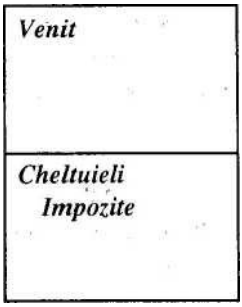
— Vreţi să spuneţi că ne vom lovi de problema de a avea prea mulţi bani? întrebă un alt participant.

— Da. Atunci când vă veţi lovi de problema de a avea prea mulţi bani, veţi fi fericiţi că aţi ales să construiţi o afacere în cadranul P. Când guvernul începe să vină la dumneavoastră ca să plătiţi tot mai multe impozite, cel puţin veţi dispune de căi *legate* pentru a investi banii în loc să plătiţi impozite. Şi chiar dacă le plătiţi, ele vor fi mai reduse, în mod legal. Întorcându-mă spre tablă, am desenat diagrama care urmează. Aceasta este fisura care-l avantajează pe cel bogat.

Întorcându-mă spre clasă, am spus:

— Diferenţa între sistemul financiar al angajatului şi

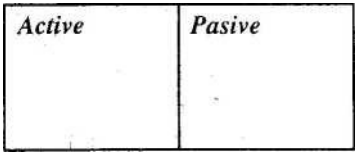
sistemul financiar al patronului de afacere este uluitoare. Dacă vă amintiţi cartea *Tată bogat, tată sărac,* lecţia nr. 2 vorbeşte despre importanţa cunoştinţelor financiare. Bănuiesc că unul dintre motivele pentru care nu se predau cunoştinţe financiare în şcoli este acela că şcolile noastre pregătesc oamenii pentru a fi angajaţi. Dacă angajaţii ar putea înţelege o declaraţie financiară, atunci ar şti de ce proprietarii firmei devin tot mai bogaţi, în timp ce angajaţii muncesc tot mai mult numai pentru a plăti impozite mai mari. Impozitele sunt cea mai mare cheltuială a angajaţilor.



Angajat Afacere

Venit

Cheltuieli



Impozite

Active	*Pasive*

O tânără ridică mâna şi spuse:

— Vreţi să spuneţi că angajaţii sunt impozitaţi primii, iar patronii sunt importaţi ultimii. La această fisură vă referiţi?

— Este numai una dintre fisuri, am replicat eu. Există mult mai multe.

— Dar nu este cinstit, spuse ea.

— Sunt de acord, am răspuns eu. Şi cum spuneam, există mult mai multe avantaje pe care le are cadranul P, dar trebuie să cunoşti legile fiscale, legile societăţilor comerciale, legile pentru asigurări şi pentru investiţii.

— Deci spuneţi că o combinare a cadranelor P ŞI I este mai profitabilă?

— Da, în majoritatea cazurilor, am răspuns eu. Nu sunt expert contabil sau avocat specializat în impozite, dar în principiu, asta vreau să spun.

— Prin urmare, dacă ne risipim banii fără folos şi nu înţelegem să-i investim, atunci nu vom valorifica puterea ambelor cadrane P ŞI I? întrebă un alt participant.

Aprobând din cap, am spus:

— Da... asta vreau să spun. Ţinând ridicată tabla de joc CASHFLOW, am arătat spre prima pistă şi apoi spre a doua pistă de pe tablă.

Arătând spre Cursa de şoareci, am spus:

— 95% dintre oameni sunt prinşi în Cursa de şoareci. Apoi arătând spre Pista rapidă, am spus; Iar Pista rapidă reprezintă investiţiile celor bogaţi.

Cursanţii se uitară la tabla de joc cu un nou interes.

— Deci acest joc este ca în viaţa reală, nu-i aşa? întrebă un participant.

Aprobând cu o mişcare a capului, am spus:

— Am conceput acest joc pentru a-i învăţa pe oameni cât de multe lucruri posibil, ca de pildă, contabilitate, administrarea lichidităţilor, investiţii, vocabularul de investiţii, gândirea strategică şi altele. Dar am mai vrut ca oamenii să ştie că există două lumi ale investiţiilor: una pentru cei bogaţi şi una pentru masele prinse în Cursa de şoareci a vieţii. Foarte puţini oameni au ocazia să investească aşa cum fac bogaţii, adică în investiţii aflate numai pe Pista rapidă. Toţi cei care vă aflaţi în această sală puteţi avea această ocazie, dar mai întâi trebuie să vă construiţi propria afacere şi să-i învăţaţi şi pe alţii s-o construiască pe a lor.

valoarea investiţiilor făcute după modelul celor bogaţi 75

— Este construirea unei afaceri singurul mod de a

investi pe Pista rapidă? întrebă alt participant.

— Nu, nu este, am răspuns eu. Cum am spus mai devreme, dacă eşti un sportiv profesionist şi câştigi milioane de dolari anual, sau o stea de cinema, sau o vedetă de rock, sau preşedintele unei mari corporaţii, sau un doctor care câştigă milioane de dolari, vei avea acces la Pista rapidă. Mulţi oameni ajung pe Pista rapidă prin cadranul I, fiind investitori profesionişti. Cu toate acestea, calea pe care ajung majoritatea oamenilor foarte bogaţi pe adevărata Pistă rapidă este prin construirea unei afaceri... în cele mai multe cazuri o afacere din cadranul P. Foarte puţini oameni din cadranul A ŞI L vor intra vreodată pe adevărata Pistă rapidă a vieţii lor.

În clasă urmă o altă lungă tăcere. Puteam vedea că ceea ce spusesem era absorbit. În final, un participant spuse:

— Deci, dacă ne construim o afacere şi apoi începem să investim pe Pista rapidă, putem intra în rândurile celor foarte bogaţi?

— Da. Făcând o pauză, am adăugat apoi: Dar trebuie să ştiţi că acest lucru este posibil pentru dumneavoastră. De aceea aveţi nevoie să înţelegeţi ambele cadrane, P ŞI I.

Un participant ridică mâna şi spuse:

— Prin urmare, a investi o mulţime de timp în micile

tranzacţii de investiţii care se găsesc în Cursa de şoareci este o pierdere de timp?

— Pentru oameni ca dumneavoastră care muncesc să-şi construiască o afacere în cadranul P, ar putea fi o pierdere de timp, spusei eu. De ce v-aţi cheltui timpul cu mici investiţii când v-aţi putea concentra să vă construiţi propria afacere şi apoi să săriţi direct pe Pista rapidă?

— Dar nu este importantă experienţa de investiţii câştigată în Cursa de şoareci? întrebă un Tânăr.

— Ba da, este importantă... foarte, foarte importantă. Dar ceea ce văd în lumea reală este că mulţi oameni din cadranul A ŞI L încearcă să scape din Cursa de şoareci prin cadranul I. Aceşti oameni participă la fonduri mutuale, cumpără acţiuni, fac tranzacţii cu opţiuni şi achiziţionează mici apartamente. Pentru mulţi dintre ei, este un plan bun. Dar voi sunteţi diferiţi. Voi aveţi puterea afacerii din cadranul P, o afacere care nu are practic limite de câştiguri şi nici hotare internaţionale. Învăţaţi să faceţi mici tranzacţii astfel încât să căpătaţi experienţă pentru tranzacţii importante. Dar nu vă pierdeţi timpul încercând să scăpaţi din

Cursa de şoareci investind în ceea ce investesc masele. Construiţi-vă afacerile şi investiţi în ceea ce investesc

bogaţii, şi anume aceia care investesc pentru că au prea mulţi bani. Nu investiţi ca oamenii care nu au destui bani. Pentru că nu au mulţi bani, ei speră să facă bani din investiţii. Aceştia nu ajung niciodată la cele mai bune investiţii. Ele ajung numai în mâna celor care au prea mulţi bani.

S-a lăsat din nou tăcerea în sală. Un participant spuse:

— Prin urmare, a încerca să ieşi din Cursa de şoareci prin mici investiţii nu este o idee bună?

— Bună întrebare, am răspuns eu. Permiteţi-mi să pun această întrebare acelora dintre dumneavoastră care au jucat CASHFLOW 101. În viaţa reală, o persoană care scapă din Cursa de şoareci se califică automat pentru Pista rapidă?

Grupul s-a gândit pentru o vreme. Într-un final, o tânără spuse:

— Nu. Sunt mulţi oameni care scapă din Cursa de şoareci. În teorie, o persoană care are un plan de pensie a ieşit din Cursa de şoareci. Dar în viaţa reală, nu spuneaţi dumneavoastră că foarte puţini oameni se califică pentru investiţii pe Pista rapidă, chiar dacă au ieşit din Cursa de şoareci?

Înainte să pot răspunde întrebării, un bărbat mai în

vârstă ridică mâna şi spuse:

— Vă pot spune eu că a lucra o viaţă întreagă pentru o mică pensie nu are prea mult sens. Ştiţi ce pensie primesc de la firma unde lucrez? Este de-abia atât cât să supravieţuiesc. Mulţi dintre prietenii mei au ieşit la pensie cu atât de puţini bani încât n-au putut decât să se retragă într-o cursă de şoareci şi mai săracă.

Aprobând din cap, am spus încet:

— De aceea am venit să vă vorbesc. Dumneavoastră toţi aveţi potenţialul să trăiţi vieţi foarte diferite pentru că aţi ales să vă investiţi timpul în construirea unei afaceri în cadranul P. Majoritatea oamenilor vor munci din greu toată viaţa numai irosind timpul şi banii. Este o tragedie.

Cum să devii foarte bogat

Un participant îşi ridică mâna şi spuse:

— Dar aţi spus că avem potenţialul să devenim foarte bogaţi. Am putea deveni mai bogaţi decât multe stele de cinema, decât cântăreţi; de rock sau decât stelele sportului şi chiar mai bogaţi decât preşedintele firmei la care lucrez, acum.

— Aşa este, am spus eu. Ai putea să câştigi mult mai mult decât câştigă acum patronul tău.

— Despre asta vreau să aflu, spuse acelaşi participant.

Cum folosim afacerea aceasta pentru a deveni foarte bogaţi?

— în primul rând, toţi trebuie să credeţi că acest lucru este posibil, am spus eu.

— Oare nu cred majoritatea dintre noi că este posibil? întrebă alt participant.

— Eu gândesc că majoritatea oamenilor cred că este posibil, dar nu pentru ei. Vedeţi, dacă nu credeţi că este posibil pentru dumneavoastră, atunci va fi imposibil, am replicat încet. Mulţi oameni visează să devină cândva milionari, dar foarte puţini oameni au potenţialul să câştige un milion de dolari pe lună sau mai mult. Pur şi simplu, această perspectivă nu constituie realitatea lor.

— Dar este realitatea dumneavoastră? întrebă un participant.

— Tatăl meu cel bogat mi-a introdus această perspectivă, am spus eu. Făcând pauză pentru un moment, am întrebat apoi: Ce perspectivă asupra banilor v-au băgat în cap părinţii voştri?

— în niciun caz perspectiva unui milion de dolari pe lună, spuse un tânăr. Mama şi tata gândeau că dacă ai o slujbă care îţi aduce 100.000$ anual înseamnă că eşti bogat.

— Majoritatea oamenilor gândesc aşa, am spus eu.

— Deci cum ne băgăm în cap această perspectivă: realitatea câştigurilor de un milion de dolari pe lună sau mai mult? întrebă acelaşi tânăr.

— Trebuie să reuşiţi voi să vă băgaţi în cap această realitate, am spus eu. Nimeni altcineva nu va putea s-o facă în locul vostru.

— De ce spuneţi asta? întrebă o tânără.

— Spun asta pentru că pot s-o văd în ochii voştri. Pot să vă spun ca majoritatea dintre voi nu vor cu adevărat această perspectivă pentru că este în afara realităţii voastre. Ca şi majoritatea dintre voi, mă trag dintr-o familie care nu era bogată. Mama şi tata spuneau deseori lucruri de genul: „Nu pot să-mi permit”. Sau „Crezi că banii cresc în copaci?” sau „Banii nu te fac fericit”. Sau „Oamenii bogaţi nu sunt fericiţi”. În familia mea, realitatea era aceea *a banilor insuficienţi.* Pentru a scăpa din realitatea propriei familii, a trebuit să caut idei în afara ei, şi asta a făcut pentru mine tatăl meu cel bogat. De fapt, asta este tot ce a făcut el pentru mine. El mi-a oferit o perspectivă şi rţi-a învăţat cum să fac ca să devină reală.

— Şi poţi să ne dai şi nouă acea perspectivă? întrebă domnul mai în vârstă.

— Deja v-am dat-o, am spus eu. Întrebarea este dacă vreţi să faceţi din ea realitatea dumneavoastră.

Domnul mai în vârstă zâmbi şi spuse:

— înţeleg unde bateţi. Spuneţi că, în acest moment, unii dintre noi *resping* deja ideea, în timp ce alţii vor s-o accepte: ideea de a deveni foarte bogaţi.

Am aprobat din cap.

— Majoritatea resping ideea, am spus eu. Majoritatea găsesc motive pentru care ideea este nerealistă. Unii oameni mă atacă spunând că le ofer oamenilor perspective nerealiste sau speranţe false. Dar eu nu pot da nimănui perspective nerealiste sau speranţe false. Dacă observaţi, eu doar vă împărtăşesc perspectivele şi speranţele mele. Este la latitudinea dumneavoastră să stabiliţi dacă sunt reale sau false pentru voi înşivă.

— Dar încă n-aţi reuşit să ajungeţi în categoria celor foarte bogaţi? întrebă cineva mai în vârstă. Totuşi, spuneţi că vreţi să ajungeţi acolo.

— Este corect, am spus eu. Acum sunt doar bogat. Ţelul meu este să fiu într-o zi foarte bogat. Ideea este că nu am renunţat la acest ţel pe care mi l-am stabilit cu 25 de ani în urmă şi fac paşi în această direcţie în absolut fiecare zi.

— Cum ştiţi că puteţi reuşi? întrebă un tânăr.

— Nu ştiu dacă voi reuşi... de fapt, mi-a luat mai mult timp pentru că am avut două eşecuri de-a lungul drumului; dar încă merg pe acest drum, spusei eu. Ceea ce ştiu este că alţi oameni au reuşit. Oameni ca Bill Gates şi Michael Dell. Şi au reuşit pe când aveau înjur de 30 de ani... sau poate mai devreme.

— Şi spuneţi că şi noi avem acest potenţial? întrebă o tânără.

— Da. Am întâlniţ mulţi. Oameni care activează în network marketing şi care au reuşit să intre în categoria celor foarte bogaţi. Ştiu asta pentru că am văzut investiţiile pe care le-au făcut cu ajutorul afacerii lor. Am văzut clădirile uriaşe cu birouri pe care le posedă şi nu sunt închiriate; am văzut magazinele lor universale; firmele în care sunt acţionari majoritari; am văzut marile lor proprietăţi imobiliare, ferme şi multe altele. N-ar fi putut face niciodată asemenea investiţii dacă ar fi lucrat în cadranele A ŞI L, dar au putut s-o facă datorită afacerii lor din cadranul P; o afacere fără limite de câştig poate permite investiţii de tipul acelora pe care le fac bogaţii. Prin urmare, sunteţi pe calea cea bună. Aveţi potenţialul necesar dacă lucraţi la construirea afacerii dumneavoastră; continuaţi să studiaţi, să învăţaţi despre

investiţiile pe Pista rapidă şi să vă îmbunătăţiţi personalitatea pornind dinăuntru spre în afară. Dar numai dumneavoastră puteţi face asta... şi nu există garanţii.

— Prin urmare, cum studiem despre investiţiile pe Pista rapidă cu ajutorul jocului CASHFLOW? întrebă o tânără.

— Am scris despre investiţii în cartea *Ghidul de investiţii al tatălui bogat.* Aşa cum am spus, mulţi angajaţi şi liber profesionişti au citit această carte şi au fost dezamăgiţi. Dar dumneavoastră toţi aveţi puterea să investiţi în felul în care o fac cei bogaţi, fiind vorba de investiţii care necesită prin lege să fii întâi milionar.

— Ce sugeraţi să facem? întrebă un domn mai în vârstă. Nu prea mai am timp. Ce fac dacă nu mai am timp? Pot încă să reuşesc?

— Mai întâi, nu mai folosiţi vârsta ca scuză. Amintiţi-vă de Colonelul Sanders care a început afacerea KFC (Kentucky Fried Chicken) tocmai când era aproape de 70 de ani. Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Rataţii folosesc situaţiile din viaţa lor ca scuză pentru eşec, iar câştigătorii folosesc situaţiile din viaţa lor ca motive pentru succes”. Colonelul Sanders şi-a folosit vârsta ca motiv pentru a avea succes şi a intrat în categoria celor foarte bogaţi la o vârstă când majoritatea oamenilor erau ieşiţi la

pensie.

— Aţi punctat bine, spuse domnul mai în vârstă. Deci ce sugeraţi?

— Mai întâi de toate, vă sugerez tuturor să citiţi *Ghidul de investiţii al tatălui bogat* ca să vă faceţi o imagine generală despre lumea investiţiilor. Apoi dacă vreţi să reuşiţi ca perspectiva ultrabogăţiei să devină parte a realităţii dumneavoastră, vă sugerez să vă adunaţi în grupuri şi să studiaţi câte un capitol pe rând, începând cu Capitolul 20 care este despre enigma 90/10. Nu vă grăbiţi. Cereţi colegilor să citească acest capitol înainte de a veni la întâlnire şi apoi adunaţi-vă şi discutaţi aprofundat fiecare capitol în parte. Nu vă grăbiţi. Veţi constata că, prin această metodă de studiu şi discuţii în grup, vă veţi extinde înţelegerea dincolo de perspectiva dumneavoastră curentă privind investiţiile.

— Vreţi să spuneţi că majoritatea dintre noi se gândesc numai la investiţii ale săracilor şi ale clasei mijlocii? întrebă domnul mai în vârstă. Deci avem nevoie să ne educăm pentru investiţii de genul celor pe care le fac bogaţii. Avem nevoie să facem din investiţiile celor bogaţi o parte a realităţii noastre.

— Exact, am spus eu. Acest lucru mi l-a oferit tatăl meu

cel bogat. El mi-a deschis o perspectivă asupra lumii investiţiilor pe care numai cei bogaţi o au. O dată ce am dobândit această perspectivă, am ştiut care este calea vieţii mele, cale pe care mă aflu şi acum.

— Prin urmare, majoritatea dintre noi ştiu despre fonduri mutuale, tranzacţii cu acţiuni, investiţii în mici proprietăţi imobiliare deoarece aceasta este perspectiva noastră asupra lumii investiţiilor. Asta vreţi să spuneţi?

— Exact asta vreau să spun, am răspuns eu. Majoritatea oamenilor se gândesc la investiţii din perspectiva cadranelor A ŞI L. Ei cred că a investi este riscant şi vor să joace la sigur. Ei investesc în pachete de investiţii sigure, preambalate, la fel cum ar cumpăra carne de la măcănie. Cel bogat investeşte într-o fermă care oferă apoi pachete de acţiuni pe care le cumpără cei săraci sau din clasa mijlocie. Este o perspectivă complet diferită.

— Deci, să începem cu capitolul 20 şi să ne extindem perspectiva. Apoi să ne adunăm regulat şi să studiem restul capitolelor de după capitolul 20. Credeţi că acest exerciţiu ne va deschide minţile pentru a înţelege mai bine investiţiile celor bogaţi... despre care dumneavoastră spuneţi că sunt la dispoziţia noastră.

Am aprobat din cap.

— Dacă înţelegeţi cât de distractive şi captivante sunt investiţiile de pe Pista rapidă, vă veţi. Mira de ce atât de mulţi oameni caută, în principal, pachete de mici investiţii sigure. Cel puţin eu continuu să mă mir, ara răspuns. Dar bănuiesc că aşa se întâmplă când ştii numai despre investiţiile din interiorul realităţii taie. Mai cred că, o dată ce înţelegi câtă putere au investiţiile celor bogaţi, vei dori să-ţi construieşti afacerea ta în cadranul P încă şi mai repede, pentru că, aşa cum am spus, bucuria vieţii constă în a-ţi investi banii şi a-i pune să muncească din greu pentru tine.

— Mai există vreun alt pas pe care mi-l recomandaţi? întrebă domnul mai în vârstă.

— Da, am spus eu. Pasul numărul 2 este unul foarte important. Vă sugerez să folosiţi energia şi sprijinul tuturor acestor oameni tineri şi mai puţin tineri din jurul dumneavoastră pentru a vă împinge înainte. O dată ce aţi căpătat o nouă perspectivă, folosiţi sprijinul lor pentru ca ea s-a devină noua dumneavoastră realitate. Cereţi-le ajutorul. Ei vor să vă ajute să reuşiţi. Dar ei nu pot face nimic dacă nu vă ajutaţi şi singur, iar apoi daţi-le voie să vă ajute.

Domnul mai în vârstă se aşează în linişte. Am observat că

nu-i venea să ceară sprijin. Ştiu că bărbaţii sunt învăţaţi adesea să gândească că a cere sprijin este un semn de slăbiciune. Ştiu că acest lucru este adevărat şi pentru multe femei. Înţelegând că-i era jenă să ceară sprijin, l-am rugat să se ridice şi să se uite în jurul sălii.

Domnul mai în vârstă ezită, iar apoi, într-un sfârşit, se ridică. Vă pot spune că nu-i plăcea cererea mea. După ce se înălţă pe de-a-ntregul, îşi ridică încet ochii şi se uită peste sutele de oameni aflaţi în sală. Toată lumea se uita la el zâmbind. Ochii lor spuneau că erau acolo ca să-l ajute.

Atunci am întrebat:

— Câţi dintre dumneavoastră vor să-l sprijine?

Am simţit un puternic val de aer mişcându-se când mâinile se repezeau în sus ca să fie văzute. Domnul mai în vârstă se uită prin sală. Peste tot înjurai lui erau braţe ridicate şi ochi plini de dragoste şi sprijin. Deodată emoţiile lui izbucniră la suprafaţă. Îi dădură lacrimile pe când se uita la marea de sprijin din jurul lui. În linişte, privi în ochii multor oameni, ca de la suflet la suflet. Dădu din cap şi spuse:

— Vă mulţumesc. Tremurând puţin, îşi reluă locul în timp ce sala izbucni spontan în aplauze entuziaste.

O dată ce aplauzele se liniştiră, mi-am adunat cărţile şi am spus:

— Frumuseţea acestei afaceri constă în faptul că tot ce trebuie să faceţi pentru a avea succes este să-i ajutaţi şi pe alţii să obţină aceleaşi lucruri pe care le vreţi şi dumneavoastră. Afacerea aceasta nu se măsoară după câţi bani câştigaţi, ci după câţi oameni reuşiţi să ajutaţi şi după câte vieţi reuşiţi să schimbaţi. Le-am mulţumit şi am părăsit încăperea.

NETWORK MARKETING 6

Valoarea nr. 5: Valoarea împlinirii visurilor tale

— Mulţi oameni nu au visuri, spunea tatăl meu cel bogat.

— De ce? întrebam eu.

— Deoarece a visa costă bani, a răspuns el.

A reaprinde visurile

Eu şi cu soţia mea, Kim ne-am dus la o întâlnire unde un producător de vârf care lucra pentru o firmă de network marketing ne-a arătat reşedinţa lui cu o suprafaţă de 16.000 metri pătraţi, cu un garaj pentru opt maşini şi cele opt maşini aferente, limuzina lui şi alte „jucării” de acest fel. Casa şi tot restul erau impresionante, dar lucrul care m-a atins cu adevărat a fost acela că primăria oraşului

dăduse numele său străzii unde se afla reşedinţa. Când l-am întrebat cum a procedat să convingă primăria să facă acest lucru, el mi-a spus: „Foarte uşor, am donat bani pentru construirea unei noi şcoli elementare şi a unei biblioteci. În acest fel, primăria mi-a permis să numesc strada după familia mea”. În acel moment am înţeles că acest vis era mult mai îndrăzneţ decât visul meu. N-aş fi visat niciodată să dau numele meu unei străzi sau să donez destui bani pentru a construi o şcoală sau o bibliotecă. Plecând în seara aceea din casa acelui domn, am realizat că venise timpul să sporesc îndrăzneala visurilor mele.

Una dintre valorile cele mai importante pe care le-am identificat într-o afacere bună de network marketing este aceea că se pune accentul pe importanţa faptului de a avea visuri şi de a le duce la îndeplinire. Producătorul pe care-l vizitasem nu ne arăta bunurile sale doar de dragul de a se lăuda. El şi soţia lui ne vorbeau despre stilul de viaţă pe care-l puseseră la punct pentru a-i inspira pe oamenii din grup să-şi îndeplinească propriile visuri. Nu era vorba despre casa aceea mare sau despre toate accesoriile şi despre cât costaseră ele. Era vorba de a-i inspira şi pe alţii să muncească pentru visurile lor.

A ucide visurile în cartea mea, *Tată bogat, tată sărac,* am scris despre tatăl meu cel sărac care spunea mereu: „Nu-mi pot permite acest lucru”. Am scris, de asemenea, că tatăl meu cel bogat mi-a interzis, mie şi fiului său, să rostim aceste cuvinte. În loc de aceasta, ne-a cerut să spunem: „Cum pot să fac să-mi permit acest lucru?” Pe cât de simple par aceste afirmaţii, diferenţa dintre ele era foarte importantă pentru tatăl meu cel bogat. El spunea: „Întrebându-te cum poţi să faci să-ţi permiţi un lucru te va ajuta să ai visuri tot mai îndrăzneţe”.

Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Fereşte-te de oamenii care vor să-ţi ucidă visurile. Nu este nimic mai rău decât să ai un prieten sau pe cineva drag care-ţi ucide visurile. Există oameni care spun, cu mai multă sau mai puţină inocenţă, lucruri de felul următor:

1. „Nu poţi face asta”.
2. „Este prea riscant. Ştii câţi oameni dau greş?”
3. „Nu fi prost. De unde îţi vin asemenea idei?”
4. „Dacă este o idee atât de bună, de ce n-a pus-o în aplicare altcineva mai înainte?”
5. „Oh, am încercat acest lucru cu ani în urmă. Lasă-mă să-ţi spun de ce nu va merge”.

Am observat că oamenii care ucid visurile altora sunt

oameni care au renunţat la visurile lor. Dacă te uiţi la piramida educaţională pe care am menţionat-o anterior, visurile vin adesea dinspre latura spirituală a învăţării, iar oamenii care ucid visurile tind să se desprindă din latura emoţională a piramidei.

De ce sunt importante visurile

Tatăl meu cel bogat explica importanţa visurilor astfel: „Să fiu bogat şi să-mi pot permite o casă mare nu sunt lucruri importante.

Important este să năzuieşti, să înveţi şi să faci tot ce poţi pentru a-ţi dezvolta propria putere astfel încât să-ţi poţi permite acea casă mare. Importantă este transformarea personalităţii tale în procesul care-ţi permite să cumperi acea casă. Oamenii care au visuri modeste continuă să trăiască precum nişte oameni modeşti.

După cum spunea tatăl meu cel bogat, nu casa era importantă. Eu şi soţia mea Kim am avut două case foarte mari şi sunt de acord că nu este important să ai o casă mare sau să fii bogat. Importantă era măreţia visului. Când eu şi soţia mea am dat faliment, ne-am stabilit un ţel: atunci când vom fi câştigat un milion de dolari ne vom cumpăra o casă mare. Când afacerea noastră a produs

peste un milion de dolari, am cumpărat prima noastră casă mare şi apoi am vândut-o curând după aceea. Am vândut-o pentru că am luat-o pe calea îndeplinirii unui nou vis. Cu alte cuvinte, nu casa şi câştigurile de un milion de dolari erau visul. Casa şi banii erau simboluri ale transformării noastre în oameni care-şi pot îndeplini visurile. În prezent, avem din nou o casă mare şi iarăşi această casă nu este decât simbolul visului împlinit. Visul nu este casa noastră cea mare; modul cum a trebuit să ne transformăm personalitatea în timpul acestui proces reprezintă visul.

Tatăl meu cel bogat spunea astfel; „Oamenii importanţi au visuri importante, iar oamenii modeşti au visuri modeste. Dacă vrei să-ţi schimbi personalitatea, începe prin a-ţi schimba visurile”. Când am dat faliment şi mi-am pierdut banii, tatăl meu cel bogat spunea: „Nu lăsa niciodată ca acest regres financiar temporar să-ţi diminueze îndrăzneala visurilor. Viziunea lor te va susţine în această perioadă dură a vieţii tale”. El mai spunea: „Falimentul este ceva temporar, sărăcia este eternă. Chiar dacă ai dat faliment, nu te costă nimic să visezi că eşti bogat. Mulţi oameni săraci rămân săraci pentru că au renunţat să mai viseze”.

Diferite tipuri de visători

Pe când eram în liceu, tatăl meu cel bogat mi-a explicat că erau cinci tipuri de visători;

1. *Visători care visează la trecut.* Tatăl meu cel bogat spunea că sunt mulţi oameni care se laudă că au avut cele mai mari realizări în trecut. Al Bundy din serialul TV cu acelaşi nume este exemplul clasic al cuiva pentru care visele se află valoarea împlinirii visurilor tall

undeva în trecut, Pentru cei care n-au văzut serialul. Al Bundy este un adult care încă retrăieşte vremurile din liceu, când era o vedetă de fotbal şi marcase patru goluri într-un singur joc. Acesta este un exemplu al cuiva care continuă să viseze la trecut.

Tatăl meu cel bogat spunea:, 0 persoană care visează în trecut este un om a cărui viaţă s-a sfârşit. Acea persoană are nevoie să-şi creeze un vis pentru viitor dacă vrea să revină la viaţă”.

Nu numai fostele vedete de fotbal trăiesc în trecut. Alte exemple de oameni care trăiesc în trecut sunt aceia care încă mai povestesc despre notele lor bune, despre vremurile când erau şefi de promoţie sau când au absolvit

o prestigioasă universitate, sau despre întâmplările din armată. Cu alte cuvinte, cele mai bune zile pe care le-au trăit sunt în urmă.

2. *Visătorii care au doar visuri modeste.* Tatăl meu cel bogat spunea: „Acest tip de visători vor avea doar visuri modeste pentru că ei vor să aibă încredere că le vor realiza. Problema este că, deşi ştiu că-şi pot realiza acele visuri, nu o fac niciodată”.

Nu prea înţelegeam acest tip de visător până când, într-o zi, am întrebat un bărbat:

— Dacă ai avea toţi banii din lume, unde ai călători? Răspunsul lui a fost:

— Aş lua avionul până în California s-o vizitez pe sora mea. N-am văzut-o de 14 ani şi mi-aş dori tare mult s-o văd. Mai ales înainte ca şi copiii ei să crească mari. Asta ar fi vacanţa mea de vis.

Atunci am spus:

— Dar asta te-ar costa numai vreo 500$. De ce nu faci această vizită astăzi?

— Oh, aş face-o, dar nu astăzi. Sunt pur şi simplu prea ocupat acum.

După ce l-am cunoscut pe acest individ, am înţeles că acest tip de visători este mult mai des întâlnit decât am

crezut.

Aceşti oameni au visuri pe care ştiu că le pot realiza, dar se pare că nu ajung niciodată să şi le trăiască. Mai târziu, de-a lungul vieţii, îi poţi auzi spunând: „Ştii, ar fi trebuit să fac asta cu ani în urmă, dar pur şi simplu n-am reuşit niciodată să le pun pe toate cap la cap”.

Tatăl meu cel bogat spunea: „Acest tip de visători sunt adeseori cei mai periculoşi. Ei trăiesc ca broaştele ţestoase, ascunşi în carapacea lor vătuită. Dacă baţi în carapace şi zgândări la intrare, se năpustesc afară şi te muşcă”. Lecţia pe care poţi s-o înveţi este să laşi broaştele ţestoase să viseze. Majoritatea nu se duc nicăieri şi asta le convine de minune.

3. *Visători care şi-au îndeplinit visurile şi şi-au stabilit acum un nou vis.* Un prieten al meu mi-a spus odată: „Acum douăzeci de ani am visat să devin doctor. Am ajuns doctor şi acum sunt doar foarte plictisit de viaţă. Îmi place să fiu doctor, dar ceva lipseşte”.

Acesta este exemplul unei persoane care şi-a îndeplinit cu succes visul şi continuă să-l trăiască. Plictiseala este, de obicei, un semn că a venit timpul pentru găsirea unui nou vis. Tatăl meu cel bogat spunea: „Mulţi oameni ajung să aibă profesia pe care au visat-o în liceu. Problema este că au terminat liceul de mulţi ani. Este timpul pentru un nou

vis şi o nouă aventură”.

4. *Visători care au visuri măreţe, dar niciun plan cum să le realizeze...* aşa că sfârşesc prin a nu împlini nimic. Cred că toţi cunoaştem pe cineva din categoria aceasta. Ei sunt oamenii care spun: „Tocmai am trecut printr-un moment hotărâtor. Lasă-mă să-ţi spun noul meu plan”. Sau: „De data asta lucrurile vor merge altfel”. Sau: „Întorc o nouă pagină din viaţa mea”. Sau: „Mă apuc să muncesc din greu, îmi achit datoriile şi investesc”. Sau: „Tocmai am auzit de o nouă firmă care se stabileşte în oraşul nostru şi care caută pe cineva cu calificarea mea. Aceasta ar putea fi marea mea şansă”.

Tatăl meu cel bogat spunea: „Foarte puţini oameni reuşesc să-şi îndeplinească visurile pe cont propriu. Acest tip de valoarea împlinirii visurilor tale oameni încearcă adesea să realizeze o mulţime de lucruri, dar fac totul singuri. Ei ar trebui să aibă în continuare visuri măreţe, dar să găsească un plan de acţiune şi o echipă care să-i ajute să şi le transforme în realitate”.

Visători care au visuri măreţe, le realizează şi caută alte vise şi mai măreţe. Cred că majoritatea dintre noi am dori să fim astfel de oameni. Mie unul ştiu că mi-ar plăcea.

Unul dintre cele mai înviorătoare lucruri care mi s-au întâmplat în timp ce cercetam câteva firme de network marketing a fost acela că am constatat la un moment dat că începusem să-mi fac visuri mai îndrăzneţe. Aceste afaceri îi încurajează pe oameni să-şi facă visuri îndrăzneţe şi să le realizeze. Multe firme tradiţionale nu vor ca angajaţii lor să aibă propriile visuri. De prea multe ori întâlnesc oameni care au prieteni sau ei înşişi lucrează pentru firme care contribuie activ la uciderea visurilor unei persoane. Sprijin sectorul network marketingului pentru că este un loc populat cu oameni care vor cu adevărat ca indivizii să aibă visuri măreţe şi îi sprijină să-şi formeze visuri şi să le ducă la îndeplinire.

Dacă sunteţi o persoană care are visuri îndrăzneţe şi, de asemenea, vă place să-i sprijiniţi pe alţii în realizarea visurilor lor, atunci afacerile de network marketing sunt în mod sigur potrivite pentru dumneavoastră. Puteţi să începeţi lucrând mai întâi cu program parttime şi pe măsură ce afacerea se dezvoltă, puteţi să-i ajutaţi şi pe alţii să-şi înceapă propria afacere cu acelaşi program. O afacere şi oameni care-i ajută pe alţii să-şi îndeplinească visurile, iată un lucru pentru care merită să munceşti

Valoarea nr. 6: Care este valoarea unei reţele?

În 1974, pe când lucram pentru corporaţia Xerox în Hawaii, aveam probleme cu vânzarea unui produs Xerox numit telecopiator. Era greu de vândut pentru că era un produs nou, Şi nu numai că era un produs nou, dar o întrebare obişnuită era: „Ei bine, cine a mai cumpărat produsul acesta?" Cu alte cuvinte, nu avea nicio valoare să cumperi un telecopiator dacă nu-l cumpăraseră şi alţii... adică nu exista o reţea de telecopiatoare. Astăzi, majoritatea oamenilor numesc telecopiatorul „fax". Pe măsură ce tot mai multă lume a început să utilizeze aceste noi maşinării, valoarea lor a crescut şi vânzările au început să devină mult mai uşoare. Am petrecut 10 ani străduindu-mă să vând faxuri, iar acum fiecare firmă are măcar unul. Valoarea produsului a crescut o dată ce s-a format o reţea de faxuri.

Legea lui Metcalf

Robert Metcalf este unul dintre oamenii căruia i se atribuie crearea reţelei în eter. Mai recent, el a creat firma 3 Com Corp care" produce Palm Pilot. Lui i se atribuie, de asemenea, definirea următoarei legi:

Valoarea economică a unei reţele = Numărul utilizatorilor la pătrat

Mai simplu exprimat.

Dacă există doar un telefon, acesta nu are în fapt nicio valoare economică. În momentul când există două telefoane, în concordanţă cu legea lui Metcalf. Valoarea economică a reţelei de telefoane se ridică la pătrat. Aceasta va creşte de la 0 la 4. Adăugaţi un al treilea telefon şi valoarea economică a reţelei se va mări la 9. Cu alte cuvinte, această valoare creşte exponenţial, nu aritmetic.

Vechea economie faţă în faţă cu noua economie

Puterea legii lui Metcalf este mai evidentă atunci când compari o firmă din vechea economie cu una din noua economie. AOL (America on Line) este o firmă de tip nou care cuprinde practic în reţeaua sa milioane de afaceri şi oameni. Deoarece AOL are o reţea dezvoltată, valoarea de piaţă a acţiunilor acestei firme este mult mai mare decât valoarea acţiunilor firmelor tradiţionale. Şi pentru că i se acordă o valoare mai înaltă, AOL are puterea economică să cumpere Time Warner, o firmă mai veche şi mai solidă din vechea economie.

Nota autorilor: Time Warner Trade Publishing esteeditorul seriei de cărţi *Tatăl bogat.* Menţionez acest lucru pentru că, deşi Time Warner poate fi categorisită ca

o firmă din vechea economie, ea rămâne o firmă progresistă cu care este minunat să colaborezi.

Lupii singuratici faţă în faß cu oamenii de echipă

Pe vremea generaţiei tatălui meu, oameni ca John Wayne erau eroii de cinema ai zilei. În afaceri, eroii erau giganţi ca John D. Rockfeller şi J.P Morgan. Erau oamenii care construiseră imperii de afaceri imense. Aceştia erau foarte asemănători lui John Wayne, puternici, independenţi... nişte lupi singuratici. Acest model continuă să supravieţuiască şi în zilele noastre.

Cu toate acestea, prin anii 50, au început să apară noi tipare de afaceri şi oameni de afaceri. Unul dintre acestea este cunoscut sub numele de franciză. Franciza este o formă de afacerp în reţea unde reţeaua este formată dintr-o mulţime de proprietari de afaceri care lucrează împreună. Când a apărut franciza pentru prima dată, multe firme tradiţionale au criticat-o, unii spunând chiar că ar fi ilegală.

Astăzi ştim cu toţii că proprietarul unei francize de la McDonald s beneficiază de mult mai multă susţinere în afaceri decât un individ singuratic ce-şi pune pe picioare propriul său stand cu hamburgheri. Dacă se deschide un restaurant McDonald s lângă standul unui vânzător

independent de hamburgeri, sunt şanse ca lupul cel singuratic să fie scos curând din afaceri.

Ca în orice început al unei noi afaceri, o franciză nouă nu prea are valoare până când nu atrage tot mai mulţi beneficiari de franciză. Îmi aduc aminte când am văzut prima dată birourile de expediţii Mai! Boxes Etc. Şi mă întrebam ce sunt. Brusc, firma a înregistrat o creştere explozivă cu ajutorul francizei. În doar câţiva ani. Am trecut de la faza de a nu şti ce sunt la faza în care vedeam câte un birou la fiecare câteva mile. Acesta este un alt exemplu al legii lui Metcalf în funcţiune.

În cartierul meu, un mic oficiu pentru expedierea corespondenţei şi a coletăriei, care funcţiona de ani de zile, a fost silit să se închidă atunci când s-a deschis o franciză Mail Boxes Etc. În acelaşi centru comercial. Din nou, individul singuratic a pierdut în faţa reţelei.

Al doilea tip de afacere în reţea

Al doilea tip de afacere în reţea este cunoscut astăzi sub numele de network marketing. Reţeaua de afaceri în franciză a fost înlocuită cu o reţea de indivizi în franciză. Acest al doilea tip de afacere în reţea a fost foarte criticat la început şi continuă să fie criticat. Cu toate acestea, sectorul network marketingului continuă să se dezvolte în

multe domenii care erau controlate odată de firmele tradiţionale. Motivul pentru care acest sector continuă să crească se datorează puterii legii lui Metcalf.

O şansă pentru fiecare de a valorifica puterea legii lui Metcalf

Frumuseţea afacerilor de network marketing constă în faptul că a pus la dispoziţia individului mediu, oameni ca mine şi ca tine, puterea legii lui Metcalf; dar trebuie să te supui legii. Dacă respecţi principiul acestei legi, simplul fapt de a te alătura unei firme de network marketing este un bun început, dar nu este suficient pentru a te îndreptăţi să beneficiezi de puterea acestei legi. Ar fi ca şi cum ai cumpăra un telefon, dar tu ai fi singura persoană care are unul.

Pentru a valorifica puterea marketingului în reţea, sarcina ta este să donezi sau să multiplici alţi oameni exact ca tine. În momentul în care sunteţi doi, valoarea voastră economică se ridică la pătrat. Valoarea reţelei voastre tocmai a crescut de la 0 la 4. În momentul în care sunt trei ca tine, valoarea economică a reţelei creşte de la 4 la 9. Dacă cei doi oameni pe care i-ai adus în reţea mai aduc şi ei câte doi oameni, valoarea economică a reţelei tale, începe să arate ca o rachetă care decolează spre

lună. În loc să munceşti din greu aritmetic, valoarea ta economică începe să crească exponenţial.

După părerea mea, a munci din greu pentru a crea o reţea are mai mult sens decât a munci din greu de unul singur. Imaginaţi-vi diferenţa între câte pietre ai putea căra de unul singur din punctul A în punctul B şi câte pietre ar putea căra nouă inşi ca tine din punctul A în punctul B. Chiar dacă tu câştigi numai 10% din ce fac ceilalţi opt, asta înseamnă că vei câştiga 807c fără NICIUN efort din partea ta.

Pe termen lung, un individ care lucrează cu succes într-o reţea are potenţialul să depăşească veniturile multor profesionişti ca doctori, avocaţi, economişti şi alţii care lucrează individual. Diferenţa şi puterea se explică prin legea lui Metcalf, o lege foarte importantă pentru afacerile de network marketing.

Viitorul reţelei

Puteţi observa că marile firme independente încep să intre şi ele în reţele. De aceea, a existat o raţiune pentru care Time Warner şi-a unit forţele cu AOL. Puterea acestor două mari firme legate în reţea are potenţialul de a crea o putere teribilă în lumea afacerilor.

Reţeaua Internet (The World Wide Web) scutură lumea

afacerilor. Internetul permite unui număr mereu crescând de oameni şi firme să lucreze în reţea. Acum informaţiile pot fi comunicate instantaneu prin Internet. Vor exista întotdeauna lupi singuratici în lumea afacerilor, dar eu prevăd că viitorul este mult mai luminos şi mai profitabil pentru firme şi indivizi care optează să lucreze în reţea.

NETWORK MARKETING 8

Valoarea nr. 7: Modul cum valorile tale îţi determină perspectiva

— Prin urmare, de ce sunt valorile atât de importante? am fost întrebat în timpul unui curs în care predam despre începerea şi construirea unei afaceri.

Dându-mi seama cât de importantă este întrebarea, mi-am acordat timp ca să răspund. După un moment de gândire, am spus:

— Pentru că valorile noastre ne determină perspectiva.

O mână se ridică şi urmă întrebarea:

— Cum se întâmplă acest lucru? Răspunsul meu a fost următorul:

— Dacă oamenii acordă valoare siguranţei slujbei, atunci sunt şanse ca perspectiva lor să fie aceea a cadranului A. Ei privesc lumea din perspectiva acestui cadran şi se întreabă de ce unii oameni sunt proprietarii

firmei unde lucrează, în timp ce ei sunt doar angajaţi. Mulţi oameni nu reuşesc să înţeleagă că valorile lor esenţiale le determină perspectiva. Ei nu pot percepe valorile esenţiale ale persoanei care activează în cadranul P, persoana pentru care lucrează, pentru că valorile sunt invizibile. Dar valorile oamenilor din diversele cadrane sunt diferite.

Persoana care pusese întrebarea şedea în tăcere, dar într-un final zise:

— Deci, aşa.

Continuând, am spus:

— Iar oamenii care pun preţ pe a fi nişte lupi singuratici sau pe a lucra pe cont propriu vor avea în general perspectiva unei persoane din cadranul L. Ei îşi vor spune: „Dacă vrei ca ceva să fie bine făcut, fă-o tu însuţi”. Sau: „În vremurile astea, pur şi simplu, nu poţi găsi nişte angajaţi capabili, oameni care să vrea într-adevăr să muncească”.

M-am uitat la marea de cursanţi adulţi care se aflau în faţa mea şi am realizat că majoritatea îşi analizau valorile lor esenţiale.

— Prin urmare, dacă oamenii nu-şi schimbă valorile, ei vor avea dificultăţi în a schimba cadranele, spuse persoana care pusese iniţial întrebarea.

— Aceasta este perspectiva mea, am spus cu un zâmbet uşor. Cel puţin aşa mi se pare raţional. Dacă valoarea ta esenţială este siguranţa slujbei, este dificil să devii o persoană care activează în cadranul P, adică o persoană pentru care contează libertatea, Aşa cum am spus, un individ care activează în cadranul P lucrează foarte puţin, pur şi simplu, pentru că are alţi oameni care muncesc pentru el. Unui individ din cadranul L îi vine foarte greu să treacă în cadranul P pentru că nu are încredere că alţi oameni vor face o treabă la fel de bine ca el. Prin urmare, valorile esenţiale ale unei persoane îi determină perspecţi va. Dacă acorzi valoare siguranţei slujbei sau nu ai încredere că alţi oameni ar putea să facă o treabă mai bine decât tine, atunci aceste valori esenţiale îţi vor. Forma perspectiva asupra lumii.

Un tânăr avocat ridică mâna şi spuse:

— Deoarece eu cred că sunt singurul care îmi pot realiza sarcinile, atunci chiar sunt singurul care o poate face. Asta înţelegeţi prin faptul că valorile mele îmi determină perspectiva?

— Este un bun exemplu, am replicat eu. Un individ potrivit pentru cadranul P caută şi găseşte întotdeauna oameni mai deştepţi decât el. Când găseşte pe cineva mai

deştept, atunci el este liber să facă alte lucruri. Pe de altă parte, dumneavoastră munciţi mai mult, faceţi o treabă minunată, şi pentru că faceţi o treabă minunată, tot mai mulţi clienţi vă recomandă prietenilor lor. Problema este că fiecare nou client vă vrea numai pe dumneavoastră. Prin urmare, munciţi tot mai mult, câştigaţi tot mai mult, dar în final, există o limită pentru veniturile dumneavoastră, pur şi simplu pentru că, în mintea dumneavoastră, nimeni altcineva nu poate face ceea ce puteţi voi.

Tânărul avocat stătea în tăcere, încercând să pătrundă ce afirmasem, în final, el spuse:

— Deci, ca avocat în cadranul L îmi limitez puterea de câştig deoarece timpul meu este o resursă finită. Dacă aş schimba şi aş lucra ca avocat în cadranul P. Ar trebui să-mi schimb valorile mele esenţiale şi să încep să am încredere că alţii vor face o treabă mai bună decât mine.

— Aţi prins bine ideea, am răspuns eu. Singura parte dificilă este să vă luptaţi cu propriile valori.

— Dar dacă alţi avocaţi sunt mai deştepţi decât mine, atunci de ce ar avea ei nevoie de mine?

— Acum sună ca şi cum ar vorbi valorile dumneavoastră esenţiale, am spus eu cu un zâmbet. Parcă vorbeşte

tocmai îndoiala aceea care controlează valorile dumneavoastră esenţiale şi, ca urmare, perspectiva dumneavoastră. Deoarece vă temeţi că oamenii mai deştepţi nu vor avea nevoie de dumneavoastră, continuaţi să încercaţi să vă perfecţionaţi, ceea ce vă prinde în capcană. Şi pentru că vă străduiţi să fiţi cel mai deştept, este dificil să aveţi încredere în altcineva despre care credeţi că ar putea să nu fie tot atât de bun pe plan profesional. Oamenii deştepţi ca dumneavoastră sunt adeseori prinşi în mica lor lume în care simt necesitatea de a se perfecţiona tot mereu. Poate vă amintiţi că numele cadranului L (în engleză S de la „self-employed”) vine de la deştept (în engleză „smart”). Şi de aceea, cadranul L este plin de oameni deştepţi, în timp ce cadranul P este plin de oameni mai puţin deştepţi, aşa ca mine. Când profesorii de la şcoală mi-au spus că nu prea sunt inteligent, am hotărât că trebuie să fac din acest lucru un avantaj în viaţă. Şi dumneavoastră aţi făcut din inteligenţa dvs. Un avantaj în viaţă; de aici diferenţa perspectivei fiecăruia şi faptul că activăm în cadrane diferite.

— Aşadar, de aceea dumneavoastră vă descurcaţi bine în cadranul P şi eu muncesc din greu în cadranul L, râse avocatul. Deci trebuie să-mi schimb valorile esenţiale

înainte să pot deveni un avocat în cadranul P.

— Aşa înţeleg eu lucrurile, am spus. Dacă nu sunt de acord cu cineva, acest dezacord se referă adesea la valorile esenţiale. Şi de aceea aud mereu oameni spunând „Afacerile sunt riscante”. Sau: „Este greu să găseşti ajutoare competente în zilele noastre”. Sau oamenii se contrazic cu mine spunând: „Nu poţi obţine un beneficiu de 1000% dintr-o investiţie”. Când aud asemenea afirmaţii cu încărcătură emoţională, ştiu că de fapt, este vorba de una dintre valorile esenţiale care a fost lezată. De aceea, valorile esenţiale sunt atât de importante pentru schimbarea cadranului.

— Deci când cineva spune „A porni o afacere este riscant”, acea persoană vorbeşte din perspectiva valorilor ei esenţiale, în acest caz valoarea sentimentului de siguranţă.

Aprobând din cap, am răspuns:

— Pot spune asta din proprie experienţă. Gândindu-mă un moment, am continuat: Aud oamenii spunând că a porni o afacere este riscant. Aud această afirmaţie tot timpul. Când îi întreb din ce-şi câştigă existenţa, majoritatea dintre ei sunt angajaţi sau liber profesionişti. Ideea de a porni o afacere sau de a risca bani ca investitor

zdruncină valorile lor esenţiale.

O mână se repezi în sus din spatele sălii.

— Dar nu este riscant să porneşti o afacere? Nu este o realitate că majoritatea afacerilor dau faliment în primii cinci ani? Se simţea un puternic sentiment de panică în vocea persoanei respective.

— Sună ca şi cum ar vorbi una dintre valorile dumneavoastră esenţiale, am replicat.

— Dar este adevărat, insistă persoana. Cifrele spun că 95% din noile afaceri dau faliment în primii cinci ani.

— Da, acestea sunt cifrele, am răspuns eu. Şi tot ce spun este că, în acest moment, eu cred că vorbesc valorile dumneavoastră esenţiale.

— Dar cifrele sunt cifre, ţipă persoana Am plătit ca să particip la acest curs pentru a porni o afacere, iar dumneavoastră nu mi-aţi spus cum să învingaceste fapte. Tot ce aţi vorbit în ultimele 20 de minute sunt nişte banalităţi despre valori esenţiale şi perspectivă.

— Repetaţi pentru mine acele cifre, am spus calm, pentru că nu voiam să irit şi mai tare persoana.

— 95% din oamenii care trec din cadranul A în cadranul P dau faliment în primii cinci ani. Am venit aici ca să aflu cum să fac să nu dau faliment. Nu vreau să aud despre

valori.

Respirând adânc am spus:

— Sunt de acord cu cifrele pe care le-aţi prezentat. Dar ceea ce nu reuşiţi să vedeţi este că 5% din noile firme rezistă. Oamenii care au o necesitate puternică pentru siguranţă văd adesea numai pe cei 95% care dau faliment şi nu reuşesc să vadă că 5% totuşi reuşesc.

— Deci cum fac să nu pic în cei 95% care eşuează? întrebă persoana care începuse să se mai calmeze puţin.

— Schimbându-vă valorile esenţiale, am răspuns eu. Valoarea dumneavoastră de bază fiind siguranţa slujbei, ea vă permite să-i vedeţi numai pe cei 95% care dau faliment. Aceasta este perspectiva dumneavoastră. Este o perspectivă din care vedeţi numai riscurile şi eşecurile.

— Iar dumneavoastră îi vedeţi numai pe aceia care reuşesc? întrebă persoana care devenise puţin agitată şi agresivă.

— Da, am spus eu. Îi văd pe Bill Gates, fondatorul Microsoft, şi pe Amta Roddick, fondatoarea magazinelor The Body Shop. Îi văd pe toţi oamenii din lume care au reuşit. Şi am văzut că ce au ei merită riscul de 95%.

— Ei bine, este uşor pentru dumneavoastră să vorbiţi pentru că aţi reuşit, argumentă persoana. Faceţi parte din

cei 5%.

— Da, este adevărat, am spus eu. Dar am reuşit şi pentru că am fost dispus să fac parte şi din cei 95% care eşuează. Dacă citiţi cartea *Cadranul banilor,* primul capitol vorbeşte despre cum eu şi soţia mea am rămas fără un acoperiş deasupra capului pentru trei săptămâni. Asta s-a întâmplat pentru că am dat faliment. Am făcut parte din cei 95% de două ori înainte de a reuşi în afaceri. Şi în prezent continuu să fac parte din cei 95% care eşuează. Mai multe afaceri ale mele din cadranul P au dat greş recent. Am pierdut milioane de dolari din banii mei şi din cei ai investitorilor mei; dar, cu toate acestea, nu-i pierd niciodată din vedere pe cei 5% care reuşesc. Aceasta este perspectiva mea. Mă concentrez asupra celor 5% care reuşesc, iar această viziune mă împinge peste abisul celor *95%* care eşuează. Oamenii care izbutesc în cadranul P au capacitatea să-i vadă şi pe cei 95% care pierd, dar şi pe cei 5% care câştigă. Oamenii pentru care este importantă siguranţa slujbei nu pot vedea decât procentul de 95% al eşecurilor.

— Dar cum suportaţi eşecurile? Nu vă fac să vă simţiţi groaznic? întrebă persoana, puţin mai îmblânzită.

— Mă simt mai groaznic decât majoritatea oamenilor,

am spus eu. Urăsc atât de mult să dau greş încât folosesc acest lucru ca pe o motivaţie să merg mai departe. Când am dat faliment cu primele două afaceri, m-am simţit groaznic o lungă perioadă de timp. Brusc am înţeles că, fiindu-mi milă de mine, nu fac decât să dau înapoi. Am folosit suferinţa de a pierde pentru a începe să aduc îndreptări în viaţa mea. Am început să studiez pentru a afla din ce cauză am pierdut. Am folosit suferinţa de a pierde ca pe o raţiune pentru a câştiga. Tatăl meu cel bogat mi-a spus: „Rataţii folosesc eşecul ca o pe scuză pentru a continua să piardă. Câştigătorii folosesc eşecul ca pe o raţiune pentru a câştiga”. El mai spunea: „Cei mai mari perdanţi din lume sunt oamenii care evită să piardă”. Şi: „Poţi să-i identifici imediat pe acei care au pierdut. Sunt oamenii care îţi spun de ce n-o să reuşeşti sau de ce ceea ce faci este prea riscant”.

— Prin urmare, cum faceţi faţă riscurilor? întrebă persoana.

— Riscul face parte din învăţare, am spus eu. Riscul face parte din viaţă. În fiecare zi când ne urcăm în maşină şi pornim pe şosea, ne asumăm un risc – un risc foarte mare. Pe când eram băieţel, tatăl vecinului meu a plecat într-o dimineaţă şi nu s-a mai întors niciodată. A fost ucis în

ciocnirea a patru maşini la câteva blocuri distanţă de casa lui. Cu toate acestea, în ciuda unui risc atât de mare, oamenii continuă să-şi conducă maşinile. Oamenii care evită riscul evită a trăi şi a învăţa.

— De ce aduceţi în discuţie ceva atât de groaznic precum moartea vecinului dumneavoastră? întrebă persoana care încă mai discuta cu mine în contradictoriu despre riscuri.

— Pentru că a trece în cadranul P şi a te îmbogăţi este mult mai puţin riscant decât a conduce o maşină sau a merge cu bicicleta, spusei eu. Cu toate acestea, având în vedere valorile dumneavoastră esenţiale, această trecere poate apărea ca fiind mult mai riscantă pentru viaţa dumneavoastră decât a conduce o maşină. Trecerea dintr-un cadran în altul are loc în interiorul dumneavoastră. A conduce maşina de acasă până la locul de muncă se întâmplă în afara dumneavoastră – şi asta este cu adevărat riscant, chiar dacă sunteţi un bun şofer.

Ce se află în spatele valorilor dumneavoastră esenţiale?

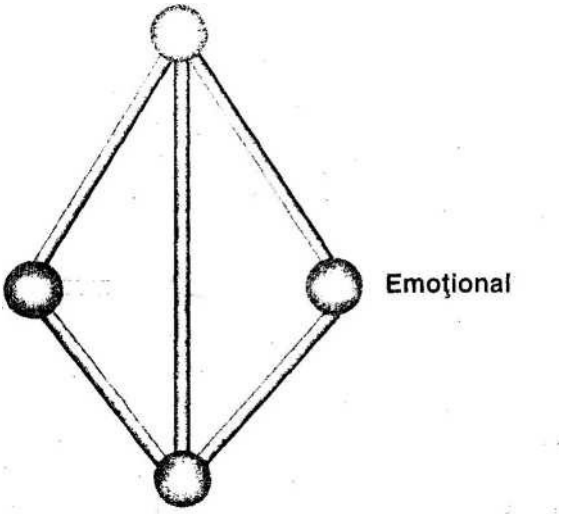
Cursul era pe sfârşite. Mai aveam aproximativ 10 minute. Persoana care discutase cu ardoare despre procentul de 95% al falimentelor în afaceri încă nu era

convinsă. Mai erau şi alţii în sală simţeau la fel. Vedeam că această lecţie despre valorile esenţiale care determină perspectiva oamenilor atinsese o coardă sensibilă, iar coarda atinsă nu cânta o melodie prea voioasă în mintea lor.

O cursantă care stătuse liniştită în majoritatea timpului, ridică brusc mâna şi spuse:

— înseamnă că Dacă valorile ne determină perspectiva, atunci ce determină valorile unei persoane?

— Foarte bună întrebare, am răspuns eu cu un zâmbet. Speram ca cineva să o pună. Întorcându-mă spre tablă, am desenai diagrama Piramidei de învăţare.



Menta!

Spiritual

Fizic

Întorcându-mă spre grup, am spus:

— După cum am afirmat mai devreme, pentru ca educaţia să-ţi poată schimba viaţa, procesul educativ trebuie să afecteze toate cele patru laturi ale piramidei de învăţare. De pildă, este imposibil să înveţi să conduci o maşină fără să pui mâna pe volan şi să conduci efectiv.

— Dar este asemănător procesul de a învăţa să conduci maşina cu procesul de învăţare pentru schimbarea cadranelor? întrebă un participant.

— Da... este acelaşi proces, am răspuns eu. Dar permiteţi-mi să evidenţiez care sunt diferenţele din spatele valorilor esenţiale. Să presupunem că-ţi este foarte teamă să conduci o maşină. Ce valori ar genera această teamă? Ce vei gândi şi ce vei face fizic?

Cursanţii se gândiră o vreme. În sfârşit, unul spuse:

— Dacă aş fi cu adevărat înspăimântat să conduc o maşină, atunci aş avea tendinţa să stau mai mult acasă. Aş gândi că a conduce este riscant şi aş tot schimba canalele ca să văd accidentele rutiere prezentate la televiziune. Văzând accidentele de la ştirile serii, s-ar justifica şi mai mult să stau acasă unde m-aş uita şi mai

mult la televizor şi aş vedea toate acele groaznice accidente rutiere.

— Mulţumesc, am spus eu. Aceasta a fost o descriere foarte bună. Uitându-mă în toată sala, am spus apoi: Deci, câţi dintre dumneavoastră vor să-şi trăiască viaţa în acest fel?

Nimeni n-a ridicat mâna.

— Permiteţi-mi să vă pun următoarea întrebare, am spus cu un zâmbet. La câţi dintre dumneavoastră le place să conducă, deşi este riscant?

S-au ridicat o mulţime de mâini în toată sala.

— Câţi dintre dumneavoastră au condus pe o şosea liberă, şerpuind de-a lungul unei frumoase coaste marine sau printre munţi minunaţi şi au avut un simţământ de înălţare aproape spirituală?

Din nou se ridicară mâini în toată sala. O participantă, femeie tânără, sări în picioare şi strigă cu entuziasm:

— Vara trecută mi-am luat maşinuţa mea roşie sport, am decapotat-o şi am condus de-a lungul coastei oceanului, de la Los Angeles la San Francisco. A fost una dintre cele mai plăcute experienţe din viaţa mea.

Altă persoană ridică mâna şi spuse:

— Tocmai mi-am dus familia pe nişte drumuri lăturalnice

din Munţii Stâncoşi. A fost ca şi cum ne aflam în rai.

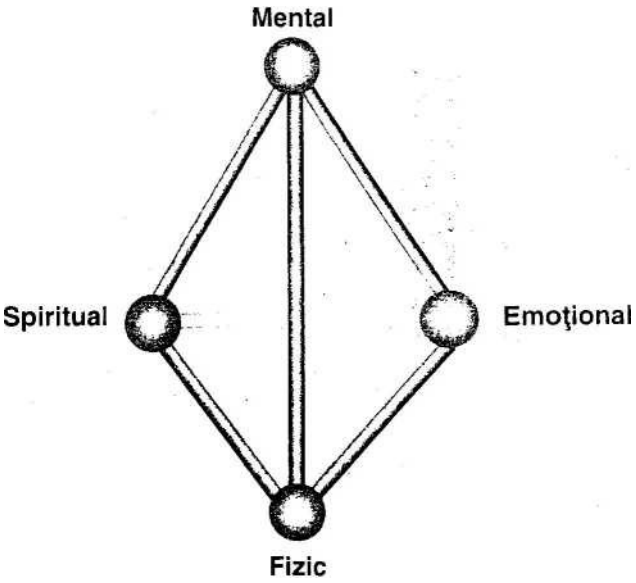
Deşi mai erau multe mâini ridicate, le-am mulţumit celor care ne împărtăşiseră experienţele lor în ale condusului şi m-am întors la diagramă. Timpul se sfârşise şi venise momentul să închei. Arătând spre Piramida de învăţare, am spus:

— Pentru oamenii care acordă valoare siguranţei slujbei, energia din spatele acestei valori vine din latura emoţională a Piramidei de învăţare.

O mână se repezi în aer şi persoana spuse:

— Vreţi să spuneţi că în spatele valorilor unei persoane se află emoţiile ei?

— Nu întotdeauna, am spus eu. În cazul persoanei care acordă valoare siguranţei slujbei, aş spune că teama, care este o emoţie, îi determină această valoare, care, la rândul ei, determină perspectiva persoanei. Exagerând un pic, aş spune că o persoană înspăimântată să piardă siguranţa slujbei se aseamănă foarte mult cu persoana înspăimântată să conducă maşina şi care stă acasă şi priveşte la ştiri toate acele teribile accidente.



— Această emoţie, care este teama, determină şi valoarea de bază a cadranului L? întrebă o altă persoană.

— în multe cazuri, da, am răspuns eu. Dar este un alt fel de teamă. Este ceea ce se numeşte lipsă de încredere. Aceşti: oameni au adesea încredere numai în ei înşişi sau numai în oameni care şi-au dovedit loialitatea faţă de ei. Teama cauzată de lipsa de încredere îi face să rămână nişte indivizi singuratici, care nu se pot baza pe prea mulţi oameni şi fac totul pe cont propriu. Această lipsă de încredere în alţi oameni le creează perspectiva din care văd lumea. În multe cazuri, această perspectivă le

limitează potenţialul de câştig la fel cum necesitatea siguranţei slujbei limitează potenţialul de câştig al unei persoane din cadranul A. Nu uitaţi totuşi că acestea sunt generalizări foarte largi. Aceasta nu este ştiinţă exactă. Fiecare avem o construcţie diferită şi reacţionăm diferit în diverse situaţii. Toţi am trăit sentimente de teamă şi neîncredere. Diverşi oameni răspund diferit la aceste emoţii.

Un cursant se ridică şi spusei

— Deci vreţi să spuneţi că emoţii ca teama şi lipsa de încredere se află în spatele valorilor mele esenţiale? Emoţiile mele mă blochează în cadranul L?

— Ei bine. Numai tu poţi să-ţi răspunzi la această întrebare, am replicat eu. Aşa cum am spus, aceasta nu este o ştiinţă exactă şi fiecare dintre noi este diferit. După ce terminăm acest curs, vă recomand să vă faceţi ceva timp, să staţi în linişte şi să vă puneţi întrebări. Găsiţi propriile răspunsuri intime.

Cursantul rămase în picioare, gândindu-se la ceea ce tocmai spusesem. Nesatisfăcut de răspunsul meu, el întrebă:

— Totuşi, ce emoţii se află în spatele valorile dumneavoastră esenţiale, ca persoană care activaţi în

cadranele P ŞI I?

— Aceasta este întrebarea pe care o aşteptam, am spus eu. O dată ce răspund la această întrebare, cursul s-a terminat. Este apoi la latitudinea dumneavoastră să vă gândiţi la propriile valori şi la propriile răspunsuri.

— Deci care este răspunsul dumneavoastră? strigă un cursant care de 15 minute încerca să plece. Stătea lângă uşa sălii, dar nu putea să plece până nu auzea răspunsul.

— Răspunsul este că ceea ce îmi determină valorile esenţiale în cadranul P nu se află pe latura emoţională a Piramidei de învăţare. Pentru mine, energia din spatele valorilor mele esenţiale se află pe latura spirituală a Piramidei.

— Pe latura spirituală? întrebă cursantul care stătea lângă uşă. Cum este posibil acest lucru?

— Deoarece latura emoţională şi cea spirituală sunt opuse am spus eu. De pildă, în loc de siguranţa slujbei, eu caut libertate. Libertatea este un ideal spiritual, iar siguranţa este ceva emoţional. Pentru persoanele care activează în cadranul L, teama de a avea încredere în oameni îi ţine prinşi acolo. Deci din nou, este vorba de o emoţie care le determină valorile esenţiale. Încrederea, pe de altă parte, este un ideal foarte spiritual. Încrederea te

conduce la libertate, în timp ce teama te conduce în capcană.

Sala rămase în linişte după aceste afirmaţii. Ce! care se pregătea să plece se întoarse la locul său. Apoi cursantul care fusese cel mai sceptic spuse:

— Prin urmare, de-a lungul tuturor eşecurilor dumneavoastră în afaceri, ceea ce v-a menţinut pe calea aleasă a fost viziunea libertăţii şi încrederea în dumneavoastră şi în alţi oameni.

— Este corect, am spus eu. Dar mai mult decât încrederea în mine şi în alţi oameni, am avut o încredere imensă în ceea ce majoritatea oamenilor numesc Dumnezeu. Vă reamintesc că nu sunt o persoană foarte religioasă, dar am o încredere imensă în Dumnezeu, o putere mult mai mare decât o pot înţelege. Şi deoarece am această încredere, am şi o încredere imensă în capacitatea mea de a avea succes, indiferent de cât de dificilă devine situaţia. Există o mare diferenţă între *credinţa* în Dumnezeu şi încrederea şi loialitatea faţă de Dumnezeu. Tatăl meu cel bogat obişnuia să spună: „Mulţi oameni cred în Dumnezeu, dar foarte puţini au într-adevăr încredere în Dumnezeu. Dacă ar avea mai multă încredere în Dumnezeu, ar fi mai puţin temători şi mai plini de

avânt”. Încrederea mea în Dumnezeu, puterea supremă, m-a purtat, în final, dintr-un cadran în altul.

— Şi chiar dacă afacerile dumneavoastră *au dat greş* de două ori, nu v-aţi pierdut niciodată *încrederea.*

Am aprobat din cap. Acordându-mi un moment pentru a-mi aduna cuvintele finale, am spus:

— Tatăl meu cel bogat spunea: „Viziunea şi încrederea merg mână în mână. Ca să ai viziunea unui viitor mai luminos şi mai bun, trebuie să ai încredere. Dacă încrederea ta este slabă, viitorul tău va rămâne la fel cum este astăzi”.

Mergând spre uşă, am mulţumit cursanţilor pentru atenţie. Majoritatea au continuat să stea pe locurile lor. Întorcându-mă. Am spus:

— Plec spunându-vă cuvintele tatălui meu cel bogat pe care mi le-a adresat după ce am eşuat cu a doua afacere şi eram din nou falimentar. El mi-a spus: „Nu uita niciodată că valorile tale îţi determină perspectiva. Dar aminteşte-ţi, de asemenea, că poţi alege între teamă şi încredere, iar aceasta îţi va determina valorile”.

Nota autorului: Am înregistrat împreună cu Nightingale-Conant un Set de audio-casete sub numele *Secretele tatălui meu bogat:*

În ele este abordată diferenţa dintre teamă şi încredere, siguranţă şi libertate, eşec şi succes. Secretul tatălui meu bogat era acela că a fost un om cu o imensă încredere; această încredere l-a purtat în final de la sărăcie la a deveni unul dintre cei mai bogaţi oameni din Hawaii. Tatăl meu cel bogat ştia că nu va da greş niciodată şi acesta a fost secretul său, El ştia că eşecurile fac parte din procesul obţinerii succesului.

Dacă sunteţi ca mine şi vă place să ascultaţi casete educative care vă instruiesc, dar vă şi inspiră, acest Set de casete este pentru dumneavoastră. Utilitatea lor constă în faptul că le puteţi asculta în timp ce faceţi alte lucruri şi le puteţi reasculta ori de câte ori doriţi.

Onoarea de a lucra cu Nightingale-Conant în 1974, ascultam primul meu Set de casete de la Nightingale. Conant. Cel mai vândut Set de casete al lui Earl Nightingale se numea *A conduce în teren* şi a fost un adevărat dar pentru mine. La vremea aceea lucram pentru firma Xerox câştigând experienţă în vânzări şi urzind evadarea mea către cadranul P. Ascultând casetele lui Earl Nightingale şi alte casete ale firmei am putut să-mi păstrez un spirit puternic de-a lungul anilor de teamă şi îndoieli.

După cum ştiţi, toţi trăim asemenea sentimente, de

teamă şi îndoială. Diferenţa între oamenii care au succes şi cei care nu au depinde de modul cum reacţionează la teamă şi îndoială. De câte ori le simt, caut adesea un Set de casete ale unei personalităţi pe care o admir şi le ascult iarăşi şi iarăşi. A asculta oameni de afaceri de succes este o cale de a-mi bombarda latura mentală a Piramidei de învăţare pentru a-mi întări latura spirituală.

După ce au trecut 26 de ani de când am ascultat prima dată o casetă a lui Earl Nightingale, am primit un telefon de la firma pe care a fondat-o. Firma Nightingale-Conant mă invita să înregistrez la ei primul meu Set de casete audio.

Cum stăteam în marea sală de consiliu de la sediul firmei din Chicago, înconjurat de casete audio ale altor mari dascăli, am spus grupului care era aşezat în jurul mesei;

— Sunt onorat să fiu aici astăzi, dar nu pentru că voi înregistra un Set de casete la firma dumneavoastră. Sunt onorat să fiu aici pentru că nu sunt altceva decât *un învăţăcel al produselor dumneavoastră.* Dacă nu ar fi existat această bibliotecă de casete educative, nu aş fi stat astăzi în faţa dumneavoastră.

O casetă gândită special pentru afacerile de network marketing

După cum puteţi vedea, sunt un susţinător înfocat al instruirii continue pe toată durata vieţii, în special al educaţiei pentru cadranul P. Deoarece sprijin, înainte de toate, aspectele educative şi de dezvoltare personală ale majorităţii firmelor de network marketing, am înregistrat împreună cu Nightingale-Conant o singură casetă special gândită pentru sectorul network marketingului. Caseta poate fi folosită atât ca *instrument educativ*, cât şi ca un *instrument* ieftin *de marketing* pentru a fi dăruită celor pe care vreţi să-i sponsorizaţi în cadrul afacerii dumneavoastră.

Dacă sunteţi o persoană dedicată unei educaţii continue, vă sugerez să includeţi casetele firmei Nightingale-Conant ca sursă de educaţie pentru cadranele P ŞI I. M-am întors în timp până în 1974 şi am simţit că valoarea produselor lor educative trăieşte în mine şi astăzi. Datorez mare parte din succesul meu acestor produse şi vă doresc acelaşi succes şi dumneavoastră. De aceea, sunt onorat să lucrez cu această organizaţie minunată.

Valoarea nr. 8: Valoarea capacităţii de conducere

în fiecare an, tatăl meu stătea în faţa a sute de profesori nou angajaţi şi le ura bun venit în districtul lui şcolar. Îmi amintesc cum, pe când eram băieţel, îl priveam stând pe scenă şi vorbind cu mare încredere şi sinceritate. Mă simţeam foarte mândru să-i văd pe toţi cei din sală fiind atenţi şi ascultându-l pe tatăl meu.

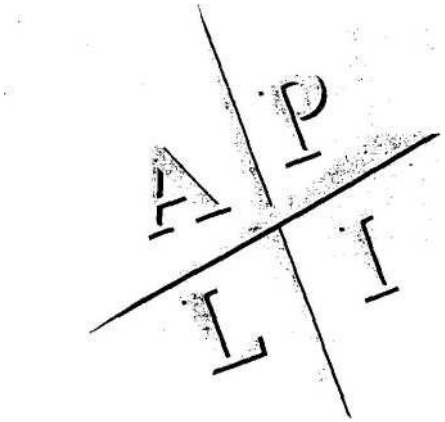
În multe ocazii, l-am privit şi pe tatăl meu cel bogat stând în faţa sutelor lui de angajaţi şi vorbindu-le la reuniunile firmei. De asemenea, stăteam în spatele încăperii pe când tatăl meu cel bogat se adresa consiliului de administraţie şi investitorilor săi, vorbind despre trecutul, prezentul şi viitorul afacerilor sale.

La o vârstă foarte timpurie am înţeles importanţa capacităţii de a vorbi în public. Dar mai mult decât a vorbi, am perceput valoarea capacităţii de a conduce şi de a inspira. După ce am cercetat programele educative ale multor firme de network marketing, am observat că una dintre cele mai importante însuşiri pe care aceste program e o dezvoltă în oameni este capacitatea de conducere. Toţi avem această însuşire, dar puţini beneficiază de instruirea, timpul şi ocaziile necesare, pentru a o dezvolta. Ca urmare, numai puţini oameni îşi dezvoltă vreodată cu

adevărat această foarte importantă trăsătură de viaţă. După cum spunea tatăl meu cel sărac: „Mulţi oameni vorbesc, dar puţini sunt ascultaţi”. Iar tatăl meu cel bogat spunea: „Banii curg întotdeauna către conducător. Dacă vrei mai mulţi bani, dezvoltă-ţi mai mult capacităţile de lider”.

Însuşirile de lider nu sunt opţionale

Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Se găsesc lideri în fiecare cadran. D „r *nu trebuie* să fii lider ca să ai succes în oricare dintre cadrane, cu excepţia cadranului P. În cadranul P, însuşirile de lider *nu. Unu* opţionale”. El continuă: „Banii nu curg către firma care ofeiăcele mai bune produse sau servicii. Banii curg către afacerea cu cei mai buni lideri şi cu cea mai bună echipă managerială”. Dacă priviţi cadranele banilor, veţi găsi lideri în fiecare cadran.



De pildă, tatăl meu cel sărac era un lider dinamic în cadranul A, în timp ce tatăl meu cel bogat era lider în cadranele P ŞI I. De la o vârstă foarte fragedă, ambii au subliniat importanţa dezvoltării însuşirilor mele de lider. De aceea, mi-au recomandat să mă alătur cercetaşilor, să fac sport şi să intru în armată. Când mă uit înapoi şi analizez ce fel de instruire a sprijinit mai bine succesele mele profesionale şi financiare, aş spune că nu materiile studiate în şcoală m-au, ajutat în primul rând, ci instruirea pe care am primit-o la cercetaşi, în sport şi în armată.

La începutul anilor 70, pe când mă pregăteam să ies din armată şi să intru în lumea afacerilor din cadranul P, l-am auzit pe tatăl meu cel bogat spunând: „Se găsesc lideri în fiecare cadran. Dar *nu trebuie* să fii lider ca să ai succes în

oricare dintre cadrane, cu excepţia cadranului P în cadranul P, capacităţile de lider *nu sunt* opţionale”. Îmi amintesc cum am ieşit pe poarta principală a ultimei baze militare spunându-mi: „MS întreb dacă însuşirile mele de lider vor fi suficient de bune”. Aceia dintre dumneavoastră care ştiu ce mi s-a întâmplat după ce am părăsit armata, ştiu şi că instruirea pentru dezvoltarea însuşirilor de lider pe care am primit-o la cercetaşi. În sport şi în armată n-a fost suficientă pentru provocările care mă aşteptau în lumea afacerilor din cadranul P. Una dintre cele mai importante valori ale afacerilor de network marketing constă în instruirea pentru dezvoltarea însuşirilor de lider, instruire care-ţi oferă educaţia, timpul şi ocaziile pentru a-ţi dezvolta una dintre cele mai importante capacităţi de afaceri, capacitatea de lider, necesară pentru a avea succes în cadranul P.

Ori de câte ori întâlnesc pe cineva din cadranul A sau L care are dificultăţi în a realiza tranziţia în cadranul P, dau de o persoană care are capacităţi tehnice minunate, sau capacităţi manageriale, dar care are slabe capacităţi de lider. De pildă, prietenul unui prieten a venit la mine pentru că voia să facă rost de nişte bani ca să-şi pună pe picioare propriul restaurant. Acest om este un maestru

bucătar strălucit cu mulţi ani de experienţă în bucătăria de fineţe. El avea un concept nou, absolut unic pentru restaurantul său, un plan de afaceri bine gândit, previziuni financiare minunate, un local nemaipomenit deja ales şi o clientelă care l-ar fi urmat în noul restaurant. Avea nevoie însă de cineva care să investească 500.000$.

Au trecut cinci ani de când mi-a arătat planul şi i l-am respins, aşa cum au făcut mulţi alţi potenţiali investitori. El încă lucrează în acelaşi restaurant ca angajat şi încă mai caută cei 500.000$ pentru a porni afacerea sa. A pierdut spaţiul la care se gândise iniţial pentru că nu a putut face rost de bani, dar mă asigură că poate găsi alt local pentru restaurant dacă ar afla pe cineva care să investească în visul său.

Deşi totul sună şi arată bine, nu am investit în proiectul lui. Nu ştiu de ce alţi investitori nu au făcut-o, dar vă pot spune de ce nu am investit eu. Nu din cauză că aş fi gândit că este o investiţie riscantă sau că el nu ar avea succes. Cred că restaurantul lui ar fi putut avea succes – şi totuşi nu am investit. Nu am făcut-o din următoarele motive:

1. Deşi avea experienţă, farmec şi carismă, îi lipseau însuşirile de lider care să inspire încredere.

Cu toate că putea să pornească şi să administreze cu

succes un restaurant, mă îndoiesc că ar fi putut pune pe picioare un mare lanţ de restaurante. Lipsa lui de încredere îmi spunea: „Voi avea succes, dar voi rămâne întotdeauna la o afacere de dimensiuni modeste”.

Dacă priveşti cadranele banilor, diferenţa dintre L ŞI P este mărimea.

De pildă, dacă aţi auzit pe cineva spunând, „Vreau să deschid un stane} cu hamburgheri la intersecţia Străzii 6 cu Vine Şitreet”, atunci veţi şti că această persoană va rămâne blocată, cel mai probabil, în cadranul L pentru o lungă perioadă de timp.

Dar, dacă auziţi pe altcineva că spune „Vreau să deschid câte un stand cu hamburgheri la fiecare intersecţie mai importantă şi în toate oraşele mari din

lume şi o să numesc această afacere McDonald s”, veţi şti imediat că, deşi această persoană plănuieşte să deschidă tot un stand cu hamburgheri. O va face din cadranul P. Cu alte cuvinte, este aceeaşi afacere cu hamburgheri, dar în cadrane diferite. Tatăl meu cel bogat ar fi spus: „Diferenţa dintre numărul intersecţiilor de străzi arată diferenţa capacităţii de conducere”.

3. Deci nu am investit din cauză că mă îndoiam că-mi voi recupera vreodată investiţia. Şi aceasta nu pentru că afacerea ar eşua. Motivul pentru care mă îndoiam că-mi voi vedea banii înapoi a fost acela că afacerea ar fi rămas probabil la un nivel mic. Deşi ar fi avut succes. Şi chiar dacă mi-ar fi înapoiat banii, i-ar fi luat mult timp. Iar aceasta încalcă principiile mele de investitor despre rapiditatea cu care banii trebuie să se întoarcă la mine. Cu alte cuvinte, banii mei ar fi fost blocaţi în investiţia lui în loc să fie reinvestiţi. Acest concept se mai numeşte viteza de rulare a capitalurilor.

Alt motiv pentru care nu am investit a fost acela că Dacă afacerea rămânea la nivel modest, atunci ce rost avea să investesc? Aş fi fost stimulat să investesc dacă afacerea avea să crească şi să transforme cei 500.000$ ai mei în zeci de milioane. Lipsindu-i însuşirile de lider pentru

a transforma afacerea în ceva la scară mare, mă îndoiam că ar fi putut preschimba cei 500.000$ ai mei în milioane de dolari. Acesta este preţul lipsei capacităţii de conducere pentru a muta o afacere din cadranul L în cadranul P. După cum spunea tatăl meu cel bogat: „Banii // «*curg* către firma care oferă cele mai bune produse sau servicii. Banii curg către afacerea cu cei mai buni lideri şi cu cea mai bună echipă managerială”.

4. Al patrulea motiv pentru a nu investi în acea afacere a fost faptul că persoana voia să fie cel mai inteligent membru al echipei salé. Exista o problemă de personalitate. După cum spunea deseori tatăl meu cel bogat: „Dacă eşti conducătorul unei echipe şi eşti şi cea mai deşteaptă persoană din echipă, atunci echipa ta va da de necaz”. Ceea ce voia să spună tatăl meu cel bogat era că, în multe afaceri din cadranul L, conducătorul afacerii este adesea şi cea mai deşteaptă persoană. De pildă, vă duceţi la un doctorsau la un dentist pentru problemele dumneavoastră medicale şi nu la sora de cabinet.

Într-o afacere din cadranul P, însuşirile de lider sunt importante, pur şi simplu, pentru că liderul trebuie să lucreze cu oameni mai inteligenţi decât de el, cu mai

multă experienţă şi mai capabili. De pildă, l-am văzut pe tatăl meu cel bogat, un om fără o educaţie universitară, tratând cu bancheri, avocaţi, contabili, consilieri de investiţii etc. Pentru a-şi realiza afacerea. Mulţi dintre ei aveau diplome de masterat, iar unii aveau şi doctoratul. Cu alte cuvinte, pentru a-şi realiza obiectivele, el trebuia să conducă şi să îndrume oameni care era mult mai instruiţi decât el, în diverse domenii profesionale. Iar pentru a găsi bani pentru afacerea sa, a trebuit să trateze deseori cu oameni care erau mult mai bogaţi decât el.

În multe cazuri, o persoană din cadranul L are de-a face numai cu clienţi, colegi ca alţi doctori sau avocaţi şi subordonaţi. Pentru a trece în cadranul P, este necesar adeseori un salt în ce priveşte capacităţile de conducere.

Pentru el capacitatea de conducere era opţională

într-o zi, acelaşi prieten al altui prieten m-a sunat să mă întrebe de ce nu investesc în afacerea lui. I-am spus aproximativ cele patru motive discutate mai sus. Rănit şi în defensivă, el îmi spuse: „Dar am beneficiat de cea mai bună instruire din lume. Bucătari şefi din lumea întreagă visează să urmeze şcoala pe care am urmat-o eu. Am mulţi ani de experienţă, nu numai la bucătărie, dar şi în administrarea unui restaurant. Cum puteţi spune că-mi lipsesc însuşirile de lider?”

După ce i-am explicat cu răbdare că banii, încrederea şi capacitatea de conducere merg toate mână în mână, el a început să înţeleagă punctul meu de vedere – deşi cred că încă n-a prins o bună parte din el. La sfârşit, el spuse: „Dar de ce am nevoie de însuşiri de lider când posed o asemenea instruire profesională şi ani de experienţă?” Atunci când i-am recomandat să se alăture unei firme de network marketing care îţi oferă o educaţie de afaceri, precum şi dezvoltarea capacităţii de conducere, s-a mâniat şi mi-a spus: „Lucrez deja într-o afacere la restaurant. Nu am nevoie de altă educaţie de afaceri şi de dezvoltarea capacităţii de conducere”. Am înţeles că pentru el, instruirea continuă în afaceri şi dezvoltarea capacităţii de

conducere erau opţionale.

Cea mai bună instruire din lume

După cum am afirmat ia începutul acestei lucrări, una dintre cele mai importante valori pe care am identificat-o la unele afaceri de network marketing a fost oferirea unei educaţii care îţi schimbă viaţa. De asemenea, am găsit unele dintre cele mai bune programe din lume pentru dezvoltarea capacităţii de conducere. Pentru mine, valoarea acestor programe este nepreţuită.

De când am făcut cercetări şi am renunţat la prejudecăţile mele privind acest sector, am întâlnit mulţi întreprinzători de succes care şi-au făcut educaţia de afaceri în cadrul unor firme de network marketing. Recent, am întâlnit un tânăr care a câştigat sute de milioane de dolari din afacerea sa cu computere. El mi-a spus: „Ani de zile am fost doar un programator de calculatoare. Într-o zi, un prieten m-a luat la o întâlnire şi m-am înscris în afacerea lui de network marketing. Ani de zile, am participat la prezentări, concursuri, am citit cărţi şi am ascultat casete. Astăzi am în debara sute de casete şi teancuri de cărţi din acele zile. Nu numai că În final am avut succes în afacerea de network marketing, dar după câte am învăţat acolo, mi-am putut părăsi curând slujba de

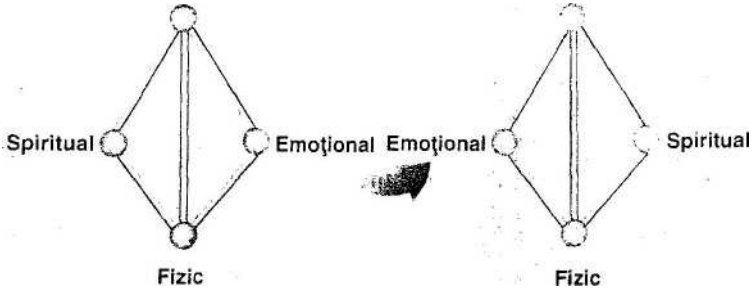
programator şi mi-am început propria mea afacere în domeniul computerelor. Cu trei ani în urmă, am transformat firma mea în societate pe acţiuni şi am câştigat mai multe sute de milioane de dolari. Nu aş fi putut să fac asta fără instruirea pe care am primit-o la firma de network marketing. A fost cea mai bună instruire din lume pentru afaceri şi pentru dezvoltarea capacităţii mele de conducere”.

Liderii vorbesc spiritului dumneavoastră în cursul cercetărilor mele, am participat la multe întâlniri şi conferinţe de anvergură. La aceste evenimente i-am auzit vorbind pe câţiva dintre cei mai buni lideri de afaceri din lume – vorbeau ca să-i inspire şi pe alţii să-şi găsească propria măreţie. Ascultând multe dintre aceste personalităţi spunându-şi povestea, cum că au început de la zero şi în final au devenit mai bogaţi decât în cele mai îndrăzneţe visuri ale lor, am realizat că afacerile făceau acelaşi lucru pe care tatăl meu cel bogat mă sfătuise să-l fac – adică să devin un lider. L-am citat mai devreme spunând: „Banii curg întotdeauna către lider. Dacă vrei mai mulţi bani, pur şi simplu, îmbunătăţeşte-ţi capacitatea de iider". Am realizat că cele mai bune firme de network marketing au programe educative care pregătesc oamenii să devină lideri şi nu experţi în vânzări.

Privind diagramele cu Piramidele de învăţare care urmează, veţi observa două stiluri de comunicare complet diferite.

Vorbitor Ascultător

Mental Mental



Vorbind emoţiilor numite teamă şi lăcomie

Majoritatea oamenilor din zilele noastre, incluzându-i pe aşa-zişii lideri, vorbesc deseori de la emoţie la emoţie. Vorbele lor izvorăsc din teamă şi lăcomie.

Oamenii care vorbesc de la emoţie la emoţie spun deseori lucruri ca acestea:

1. „Dacă nu iei note bune, nu vei putea obţine o slujbă bună”.
2. „Dacă nu vii la lucru. La timp, vei fi concediat”.
3. „Dacă mă alegeţi pe mine, mă voi asigura că nu veţi pierde beneficiile de asigurări sociale”.
4. „Joacă la sigur. Nu-ţi asuma riscuri care nu sunt necesare”.
5. „Participă la afacerea mea. Vei putea câştiga o mulţime de bani”.
6. „Lasă-mă să-ţi arăt cum te poţi îmbogăţi rapid”.
7. „Fă cum îţi spun eu”.

8. „După cum ştiţi, firma trece prin vremuri grele. Dacă nu vreţi să fiţi daţi afară, mai bine nu cereţi măriri de salariu”.

9. , Nu-ţi poţi permite să pleci. Cine îţi va plăti la fel de mult cât îţi plătim noi?”

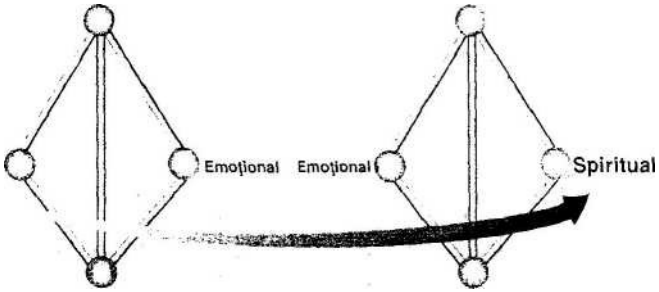
10. „Mai ai doar opt ani până la pensie. Nu face valuri”.

Ascultător

Mental

Vorbitor

Mental



Spiritual

Fizic

Fizic

Vorbind de la spirit la spirit

Un lider adevărat trebuie să vorbească din adâncul

sufletului său şi să ajungă la sufletul ascultătorului. Aceasta este o însuşire rară, mai ales în zilele noastre. Cu toate că se întâmplă rar, ne amintim mereu despre cum au vorbit adevăraţii lideri, deoarece atunci cuvintele lor ajung la sufletul nostru şi adeseori intră în istorie.

Poate că vă amintiţi unele dintre aceste cuvinte care au ajuns la sufletele noastre şi multe au intrat în istorie:

1. „Este aproape vremea când va trebui să hotărâm dacă americanii vor fi liberi sau vor fi sclavi”. George Washington
2. „Daţi-mi libertate sau ucideţi-mă”. Patrick Henry
3. „Nu uitaţi Alamo”. Strigăt în bătălia pentru Texas
4. „Oare nu înseamnă că-mi distrug duşmanii dacă mi-i fac prieteni?” Abraham Lincoln
5. „Nu poţi să faci pe cineva să stea jos dacă nu te aşezi şi tu alături”. Booker T. Washington
6. „Nu vă întrebaţi ce poate face ţara voastră pentru voi, întrebaţi-vă ce puteţi face voi pentru ţara voastră”. John Kennedy

7. „Am un vis...” Martin Luther King
8. „A câştiga este un obicei. Din nefericire, a pierde este tot un obicei”. Vince Lombardi
9. „Numai încrederea fiecăruia în libertate ne poate menţine liberi”. Dwight Eisenhower
10. „Laşii nu pot fi niciodată morali”. Gandhi
11. „Nu te comporta umil. Nu eşti atât de grozav”. Golda Meir
12. „A fi puternic seamănă cu a fi femeie. Dacă trebuie să le spui oamenilor că eşti, atunci de fapt nu eşti”. Margaret Thatcher
13. „Nu lăsa ca ceea ce nu poţi să faci să afecteze ceea ce poţi să faci”. John Wooden
14. „Cel mai bun prieten al meu este acela care reuşeşte să scoată ce este mai bun în mine”. Henry Ford
15. „Nu încerca să devii un om de succes, încearcă mai degrabă să devii un om de valoare”. Albert Einstein

Afacerile de network marketing nu oferă doar un mare potenţial pentru a îmbogăţi oamenii, dar îi ajută să devină din ce în ce mai valoroşi. De aceea, eu cred că unele firme din acest sector sunt nepreţuite.

De ce network marketingul va continua să se dezvolte

Viitorul este foarte luminos pentru sectorul network marketingului, Au loc schimbări economice şi există tendinţe de progres care vor împinge tot mai mulţi oameni spre acest sector. Iată câteva dintre aceste schimbări economice şi tendinţe pe care eu le prevăd.

1. **Oamenii vor să dispună de mai muită libertate.** Au trecut vremurile când oamenii îşi luau o slujbă la 25 de ani şi rămâneau acolo pe viaţă, făcând ce li se spunea să facă pentru a-şi putea păstra slujba. În zilele noastre, oamenii vor să aibă mai multă mobilitate, să dispună de mai multe opţiuni şi să aibă mai multă libertate ca să-şi trăiască viaţa în felul în care şi-o doresc. O afacere de network marketing care oferă un program de lucru parttime le asigură oamenilor mai mult control asupra vieţii lor şi în final, mai multă libertate. Aceste firme oferă un cost de intrare scăzut şi sisteme de afaceri gata concepute pentru cei mai neliniştiţi în faţa schimbării.
2. **Oamenii vor să fie bogaţi.** Pe vremea generaţieipărinţilor mei exista regula că, dacă munceşti din greu, pe măsură ce îmbătrâneşti eşti,

plătit mai bine. Câştig* mai mulţi bani prin creşteri treptate de salariu, iar când te apropiai de sfârşitul vieţii active, spuneai: „Când voi ieşi la pensie, veniturile mele vor scădea”. Cu alte cuvinte, părinţii mei acceptau că munceau din greu toată viaţa şi când ieşeau la pensie erau săraci, în zilele noastre, sunt oameni de 25 de ani care n-au avut niciodată o slujbă, dar au ajuns miliardari construind. O firmă în domeniul programelor de computer. În acelaşi timp, sunt oameni de 50 de ani care îşi caută o slujbă, sperând să câştige măcar 50.000$ anual. Ce este şi mai rău „aceşti oameni de 50 de ani n-au reuşit să pună nimic deoparte sau au doar foarte puţini bani pentru când vor ieşi la pensie şi s-ar putea să nici nu poată beneficia vreodată de pensie. Oamenii de 50 de ani nu au nevoie de o slujbă, ci de un mod de a deveni bogaţi şi de aobţine un nivel al veniturilor care să le asigure supravieţuirea pentru tot restul vieţii. Firmele de network marketing oferă această oportunitate prin asigurarea educaţiei, a sprijinului şi a sistemului de – afaceri care să-i ajute pe aceşti oameni să-şi construiască propria afacere în cadranul P.

Prin anul 2010, care nu este chiar aşa de departe, primii 75 de milioane de americani născuţi în perioada exploziei demografice de după război vor ajunge la vârsta de 65 de ani. Mulţi se vor îndrepta spre firmele de network marketing ca un mijloc de a-şi construi acea securitate materială de-o viaţă pe care slujbele lor nu le-au putut-o oferi. Mai mult decât atât, cineva care îşi construieşte cu succes o afacere de network marketing are potenţialul să se alăture rândurilor celor mai bogaţi oameni din lume, mult mai bogaţi decât profesioniştii cu o înaltă educaţie ca doctori, avocaţi, ingineri şi mult mai bogaţi decât vedetele de cinema, din lumea muzicii sau a sportului. Cum anul 2010 se apropie, mulţi oameni care s-au alăturat deja unei afaceri de network marketing se vor descurca excepţional, chiar dacă generaţia de americani despre care am vorbit va începe să-şi caute locul.

3. **Portofoliile individuale pentru pensie vor fi distruse.** Niciodată în istoria lumii, atât de mulţi oameni nu şi-au mizat anii de pensie pe piaţa bursieră. Aceasta este o reţetă pentru dezastru financiar.

Pe vremea generaţiei părinţilor mei, pensionarii se bazau pe firma unde lucraseră şi pe guvernul federal

pentru a le furniza fluxul de venituri pentru anii de pensie. Cu alte cuvinte, ei nu trebuiau să-şi facă griji cu administrarea fondurilor de pensie pentru că de acest lucru se ocupa firma unde lucraseră.

Astăzi, o dată ce te-ai pensionat, eşti mult mai des pe cont propriu. Milioane de americani au conturi de pensii tip 40 Ik sau similare şi asta-i tot ce au. Dacă acest cont se epuizează, să spunem la vârsta de 78 de ani, pensionarul nu se poate duce la fostul lui angajator să ceară ajutor.

Prin anul 2010, există de asemenea, o posibilitate reală ca piaţa bursieră a S3tatelor Unite să se prăbuşească, dacă nu cumva acest lucru se va întâmpla mai devreme. Dacă piaţa se prăbuşeşte, multe planuri de pensii de tip 40 Ik se vor prăbuşi şi ele. Iar dacă acest lucru se întâmplă, milioane de oameni nu vor putea beneficia niciodată de o pensie sau nu vor avea frumoşii ani de pensie la care au visat. Deodată, oameni care au câte 2 milioane de dolari în conturi de pensii sub formă de participări la fonduri mutuale pot constata că portofoliul lor s-a înjumătăţit. Şi mai mult decât atât, ei pot fi blocaţi printr-o taxă pe câştigurile de capital care poate duce în faliment valoarea rămasă a portofoliului lor de pensie. Acesta este riscul dacă îţi mizezi anii de pensie pe nişte hârtii.

Aşa cum am spus, niciodată în istoria lumii, nu şi-au riscat veniturile de-o viaţă atât de mulţi oameni, punându-le la cheremul pieţei bursiere. Dacă piaţa bursieră se va prăbuşi vreodată, milioane de oameni îşi vor căuta alte surse pentru a obţine siguranţa financiară ca, de pildă, construirea unei afaceri în cadranul P cu ajutorul unei firme. De network marketing.

4. **Tot mai mulţi oameni se vor trezi.** Cum anul 2010 se apropie, tot mai mulţi oameni se vor trezi şi vor înţelege că Era Industrială a apus, iar regulile care guvernează lumea s-au schimbat pentru totdeauna.

În 1989, când a căzut zidul Berlinului, iar Internetul a luat amploare, regulile lumii s-au schimbat. Mulţi istorici în economie declară că Era Industrială s-a sfârşit şi Era Informaţională a început. În Era Industrială, regula era că, dacă munceai din greu, firma şi guvernul aveau grijă de tine. În Era Informaţională, regula este că cel mai bun lucru ar fi să ai singur grijă de tine.

Cum am afirmat deja, anul 2010 este anul unei cotituri interesante pentru că generaţia de americani născuţi în perioada exploziei demografice va ajunge la vârsta pensionării. Când se va întâmpla acest lucru, sunt şanse ca preţul acţiunilor de pe piaţa bursieră să înceapă să

scadă; dacă scăderea preţurilor se accelerează pe măsură ce oameni i îşi retrag banii şi caută investiţii mai sigure, poate izbucni panica şi va urma prăbuşirea bursei. Atunci când oamenii au probleme financiare mari, ei devin deprimaţi, iar dacă prea mulţi oameni sunt deprimaţi, şi economia intră în declin. Când piaţa bursieră s-a prăbuşit în 1929, au fost necesari aproape 25 de ani pentru a-şi reveni. Dacă ai 65 de ani când va avea lor următoarea criză, nu prea poţi să-ţi permiţi să aştepţi 25 de ani ca piaţa să-şi revină.

De ce va intra în depresie piaţa bursieră? Combustibilul pentru o piaţă bursieră prosperă între anii 1990 şi-2010 este oferit de banii generaţiei care s-a născut în perioada exploziei demografice, care ajunge acum la câştiguri maxime şi îşi investeşte banii pe piaţa bursieră. Prin planuri de pensii. Prin anul 2010, această înflorire a pieţei bursiere se poate transforma în praf şi pulbere, iar odată cu aceasta vor zbura şi visurile acestoroameni pentru nişte ani de pensie asiguraţi din punct de vedere financiar. Când visul unei pensii sigure dispare, mulţi oameni se vor trezi şi vor înţelege faptul că vechile idei ale Erei Industriale au dispărut şi ele. Cred că vor trebui să mai treacă vreo 10 ani. Adică până în 2010, pentru ca masele să înceapă să

înţeleagă-noutăţile. Pe măsură ce, tot mai mulţi oameni le vor înţelege, logica din spatele construirii unei afaceri proprii, precum cea în cadrul unei firme de network marketing, va căpăta mai mult sens. Până atunci, mulţi oameni vor crede în logica Erei industriale, aceea de a munci din greu şi de a lăsa guvernul şi firmele să aibă grijă de restul vieţii lor

5. Se trezeşte o nouă lume. Prin anul 2010, când generaţia exploziei demografice va ajunge la sfârşitul prosperităţii economice, o altă generaţie a unei explozii demografice se va ridica în Asia. Pe măsură ce prosperitatea economică se deplasează din America în Asia, oamenii care activează în firmele de network marketing se vor afla în poziţia să avanseze odată cu această tendinţă, în timp ce prietenii şi vecinii lor se vor teme de reduceri de activitate. Cu alte cuvinte, în Era Informaţională, persoana care concurează cu tine pentru o slujbă s-ar putea să nu trăiască în oraşul tău sau în ţara ta. În Era Informaţională, concurentul tău ar putea trăi în Pakistan şi ar fi fericit să muncească pentru 20$ pe zi în loc de 20$ pe oră plus beneficii.

Una dintre problemele pe care o percep la mulţi

americani din zilele noastre este că prea mulţi dintre noi suntem încrezuţi şi mulţumiţi de sine. Cum spunea* tatăl meu cel bogat: „Când oamenii dau de o mulţime de bani, ei cred adesea că şi inteligenţa lor a crescut. Când oamenii dau de bani, ei cred că sunt mai isteţi, dar încep să facă lucruri prosteşti. În loc ca inteligenţa să le sporească, de fapt le scade, în schimb aroganţa le creşte până la cer”. Dacă vă uitaţi ce se întâmplă cu câştigătorii de loterii sau cu vedetele sportive care câştigă brusc o grămadă de bani, iar apoi îi pierd rapid pe toţi, veţi vedea că afirmaţiile tatălui meu cel bogat au oarecare valabilitate.

Scriu aceste cuvinte acum, când prosperitatea Americii domină lumea, dar piaţa bursieră este volatilă. Puterea dolarului american a împins în jos valoarea altor valute din lume. Pe măsură ce veniturile noastre cresc, la fel cresc şi datoriile noastre. Niciodată mai înainte nu au fost atât de mulţi americani înglodaţi atât de adânc în datorii. Mulţi oameni chiar au împrumutat bani pentru a cumpăra acţiuni de pe piaţa bursieră sperând să se îmbogăţească rapid. Pentru că tocmai vorbeam de aroganţă în contrast cu inteligenţa. Mulţi americani se îmbată şi petrec până noaptea târziu datorită acestei prosperităţi economice. După cum am mai scris, scurgerile din balonul de săpun al

economiei încep să se vadă. Firmele gen Dot com de pe Internet încep să se prăbuşească, iar investitorii în acţiuni să nu mai dispună de acele acţiuni foarte profitabile din domeniul tehnologiei şi pornesc să caute adăpost în acţiuni ale unor firme tradiţionale. Volatilitatea pieţei bursiere este supravegheată în prezent cu mare grijă. Când prosperitatea economică va ajunge la sfârşit, mulţi oameni care au ştiut să vadă mai departe în viitor vor începe să înţeleagă ce mişcare isteaţă au făcut intrând într-o afacere de network marketing înainte ca prosperitatea să se sfârşească.

Sir Isaac Newton a fost sărăcit datorită unui balon de săpun economic similar cu cel în care trăim noi acum. El este considerat de mulţi ca fiind unul dintre cele mai grozave genii ale lumii. Cu toate acestea, şi el a fost prins într-o explozie de prosperitate cunoscută sub numele de Balonul Mării Sudului care a durat din 1719 până în 1722. Şi-a pierdut cea mai mare parte din avere în prăbuşirea care a urmat acelei perioade de prosperitate. Cu alte cuvinte, deşi era atât de inteligent, el a fost prins în euforia îmbogăţirii rapide din acea eră. După ce a pierdut mare parte din avere, a spus: „Pot să calculez mişcarea corpurilor cereşti, dar nu nebunia oamenilor”.

6. **Prăbuşirea poate să nu aibă ioc niciodată.** Dar poate că istoria nu se va repeta. Şi poate că volatilitatea de acum se va stabiliza şi prosperitatea economică se va menţine pentru totdeauna. Şi poate că cei care caută un echilibru sănătos într-o afacere de network marketing greşesc. Poate că este un lucru bun să aştepţi ca guvernul, firma la care lucrezi şi piaţa bursieră să aibă grijă de tine. Poate că cea mai bună cale spre siguranţa financiară este să împrumuţi bani şi să-ţi joci viitorul pe piaţa bursieră. Poate că cel mai isteţ lucru pe care-l poţi face este să-ţi joci viitorul la noroc în loc să-ţi continui educaţia – dar eu nu cred asta.

Ca american care a călătorit prin lume, mi se pare că noi, americanii, avem tendinţa să trăim ca într-un acvariu. Lumea se poate uita înăuntru, dar mulţi americani aleg să nu se uite în afară. Lumea priveşte programele americane de televiziune. Dar câţi dintre noi au privit un canal de televiziune din India, China sau Coreea? Prea mulţi americani nu observă cât de repede prinde restul lumii ideea capitalismului. Chiar şi comuniştii devin capitalişti în zilele noastre. Prea mulţi americani au devenit delăsători, leneşi şi aşteaptă viaţa oferită de o slujbă bine plătită şi

bani uşor de câştigat care să continue să curgă – şi pentru binele lor, să sperăm că aşa se va întâmpla; dar eu nu cred asta.

De-a lungul istoriei, fiecărei perioade >de prosperitate i-a urmat o perioadă de recesiune. Acestea pot fi veşti proaste pentru mulţi oameni. Cu toate acestea, pot fi şi veşti bune pentru alţii. Unul dintre avantajele pe care-l oferă anumite afaceri de network marketing este acela că teritoriul lor de acţiune este lumea întreagă. Dacă lucrezi într-o firmă de network marketing, recesiunea economică poate fi o veste la fel de bună ea şi prosperitatea economică. Şi dacă poţi vedea şi prosperitatea şi recesiunea ca pe o veste bună, atunci vor fi veşti bune şi pentru sufletul tău şi pentru viitorul tău financiar.

Iată doar câteva dintre motivele pentru care văd viitorul sectorului de network marketing devenind tot mai luminos.

NETWORK MARKETING I!

Cereţi sponsorului dumneavoastră să vă înveţe să jucaţi

CASHFLOW101şi 102

Ca parte a programului lor de educaţie continuă, multe firme de network marketing îşi încurajează oamenii să joace CASHFLOW. Există trei jocuri diferite în această serie

de jocuri educative pe care le-am creat pentru a oferi oamenilor aceleaşi cunoştinţe financiare de pornire pe care mi le-a dat şi mie tatăl meu cel bogat. Cele trei jocuri sunt CASHFLOW 101,202 şi CASHFLOW pentru copii.

Aceste firme îşi încurajează oamenii să practice continuu aceste jocuri educaţionale din următoarele motive:

1. Îi învaţă pe oameni cum să câştige o mulţime de bani şi cum să beneficieze de ei. Mulţi oameni de afaceri reuşesc să câştige o mulţime de bani, dar, pur şi simplu, îi cheltuiesc pe toţi. CASHFLOW îi învaţă pe oameni cum să-şi păstreze banii pentru care au muncit atât de mult şi cum să facă ca aceşti bani să muncească din greu pentru ei.
2. Le oferă distracţie în timp ce învaţă şi discută despre visurile lor şi despre viitorul lor economic.
3. Leagă echipa de afaceri în jurul acestui instrument educativ. Multe prietenii de durată au fost construite în jurul acestui joc. O prietenie începe când există ceva comun – în acest caz un joc educativ conceput să contribuie la îmbunătăţirea viitorului financiar al persoanei. Se pot lega prietenii atunci când oamenii înţeleg că există alţi oameni în lume care sunt dornici

să-i ajute să-şi realizeze visurile.

4. Îi învaţă şi pe alţi oameni despre puterea afacerilor de network marketing.
5. Schimbă modul în care oamenii gândesc în sinea lor despre bani. Tatăl meu cel bogat spunea: „Dacă schimbi în interior modul în care o persoană gândeşte despre bani, îi schimbi şi realitatea financiară exterioară”.

Deci, iată doar câteva motive pentru care multe firme de network marketing au adoptat jocurile mele tip CASHFLOW. Firmele au apreciat că aceste jocuri sunt distractive, educative, ajută la construirea unei echipe şi sunt un instrument pentru a atrage mai mulţi oameni în afacerile lor. Tot ce trebuie să faceţi este să cereţi sponsorului dumneavoastră să joace acest joc. Chiar dacă nu rămâneţi în afacere, tot veţi învăţa o mulţime de lucruri despre cum se câştigă banii şi cum să-i administraţi mai bine.

NETWORK MARKETING 12

Cei mai buni mentori din lume sunt gata savă îndrume

Sunt întrebat adeseori: „Cum îmi găsesc un mentor?” Răspunsul meu este: „Există multe căi de a vă găsi un

mentor, iar eu am avut mulţi mentori de-a lungul vieţii. Una dintre cele mai bune surse de îndrumători excelenţi am găsit-o în librăria de casete audio a firmei Nightingale-Conant”.

În 1974, când am părăsit Marina şi m-am alăturat firmei Xerox, am înţeles că aveam nevoie de noi însuşiri de lider. Cele pe care le căpătasem în trupele Marinei militare, deşi valoroase, nu se potriveau întotdeauna lumii afacerilor. În Marină, puteam să strig: „Sergent Jackson, spune trupei să raporteze îndeplinirea datoriei la orele 23”. Iar Sergentul Jackson răspundea: „Am înţeles, domnule”. Şi făceam asta adeseori după o zi întreagă de muncă grea. Dacă încercam să fac aşa ceva în lumea civilă a afacerilor, probabil că aş fi fost dat în judecată pentru cruzime mentală şi emoţională şi ar fi trebuit să plătesc sume excesiv de mari pentru depăşirea timpului de lucru normat.

Înţelegând că aveam nevoie de mai multă educaţie, precum şi de noi modele şi mentori, am dat de audio-librăria firmei Nightingale-Conant. După ce mi-am început instruirea în afaceri şi vânzări la Corporaţia Xerox, mi-am suplimentat educaţia cu ajutorul casetelor audio de la Nightingale-Conant. Pe când conduceam spre locul de muncă şi spre birourile clienţilor, ascultam aceste lecţii ale

unora dintre cei mai buni dascăli din lume în loc să ascult muzică rock, aşa cum făceau majoritatea colegilor mei. Astăzi, datorez mult din succesul meu lecţiilor pe care le-am primit de la aceşti mentori excelenţi prin intermediu! casetelor.

Pentru aceia dintre dumneavoastră care se gândesc cu seriozitate la o educaţie continuă, recomand cu căldură librăria audio a firmei Nightingale-Conant. Chiar şi astăzi le ascult casetele când conduc maşina sau sunt în sala de gimnastică. În multe feluri, librăria audio a firmei Nightingale-Conant reprezintă unul dintre motivele pentru care, încet, dar sigur, am început să am tot mai mult succes pe măsură ce anii au trecut.

În rezumat lată paşii pe care eu îi recomand dacă vă gândiţi că o afacere de network marketing vi s-ar potrivi:

! Hotărâţi că aveţi nevoie de schimbări în viaţa dumneavoastră.

2. începeţi cu un program de lucru parttime în cadrul unei firme de network marketing şi stabiliţi-vă drept ţel să nu plecaţi din firmă minim cinci ani, doi ani, un an, sau şase luni.

Tatăl meu cel bogat spunea: „Diferenţa dintre un câştigător şi un ratat este dată de linia de sosire.

Câştigătorilor nu le pasă dacă trec primii sau ultimii linia de sosire. Le pasă doar să treacă de ea. Rataţii renunţă înainte să apuce să câştige. Ei aleargă în fiecare zi a vieţii lor într-o cursă de 100 de metri şi se opresc după 95 de metri”.

3. Stabiliţi-vă un ţel şi ţineţi-vă de el. O dată ce aţi luat o hotărâre, nu faceţi ceea ce fac rataţii... adică să vă răzgândiţi. Dacă vă hotărâţi să lucraţi pentru firmă, să spunem un an de zile, atunci în ace! an participaţi la toate evenimentele pe care vi le recomandă sponsorul dumneavoastră. Vreţi să începeţi să vă îmbunătăţiţi gândirea şi valorile esenţiale. Am constatat că după a cincea întâlnire, mintea mea a început să gândească diferit şi am izbutit să văd lucruri pe care nu le puteam vedea mai înainte.
4. Definiţi-vă ţelul:

Vreţi doar să câştigaţi câţiva dolari în plus?

Să înlocuiţi venitul din slujba pe care o aveţi acum?

Să deveniţi bogat, adică să câştigaţi un milion de dolari pe an?

Să deveniţi foarte bogat, adică să câştigaţi cel puţin un milion de dolari pe lună?

5. Studiaţi ca şi cum viaţa dumneavoastră ar depinde

de asta – pentru că depinde.

6. Construiţi-vă un vis măreţ şi nu-l pierdeţi niciodată din vedere. Chiar dacă nu vă veţi realiza niciodată visul, este mult mai bine să ai un vis măreţ şi să încerci să-l atingi decât să ai un vis modest şi să realizezi tot ceva modest. După cum spunea tatăl meu cel bogat: „Diferenţa între un om de succes şi unul cu foarte mult succes este măsura visurilor sale”.

Prin urmare, indiferent dacă decideţi sau nu să vă faceţi un viitor într-o afacere de network marketing, continuaţi să aveţi un vis măreţ. Cine ştie, poate că într-o zi visurile dumneavoastră se vor îndeplini – şi ar putea fi dintre cele măreţe!

Vă mulţumesc.

Robert Kiyosaki

AMAZINE

www amazine. Ro

Centrul de resurse online pentru afacerea ta

Un site pentru micii întreprinzători din industria de vânzări directe, creat de specialişti în comunicare şi marketing.

Aici vei găsi soluţii la cheie pentru succesul tău în

afaceri

Intră acum în Club. Amaclub.

www amaclub. Ro

Oferte speciale de carte de business!

Discounturi pentru membrii înregistraţi!

Poţi să câştigi recomandând prietenilor tăi cărţile pe care tu le apreciezi!

2. Educaţia fizică; Mai simplu spus, oamenii care se tem să facă greşeli nu învaţă prea mult pentru că nici nu fac prea mult. Majoritatea oamenilor ştiu că învăţarea este tot pe atât un proces fizic, pe cât este un proces intelectual, învăţarea cititului şi scrisului sunt procese fizice la fel cum învăţarea tenisului este un proces fizic. Dacă ai fost format să ştii toate răspunsurile corecte şi să nu faci greşeli, există şanse ca procesul educativ să fie stânjenit. Cum poţi progresa dacă ştii toate răspunsurile şi eşti înfricoşat

să încerci altceva?

Firmele de network marketing pe care le-am studiat încurajează *învăţarea fizică* tot atât pe cât încurajează *învăţarea mentală.* Eşti încurajat să ieşi în lume şi să-ţi înfrunţi temerile intrând în acţiune, făcând greşeli, învăţând.

3. Educaţia spirituală: Mai întâi, consider important să explic părerile mele personale înainte de a intra în acest subiect deseori sensibil şi cu încărcătură emoţională. Folosesc cuvântul *spiritual* în loc de *religios* din anumite motive. La fel cum există firme bune şi firme slabe de network marketing, tot la fel există, după părerea mea, organizaţii religioase bune şi altele mai puţin bune. Mai exact, am văzut organizaţii religioase care ajutau oamenii să se întărească